



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY



**Szanse dla polskiego sektora
rolno-żywnościowego
wynikające z doświadczeń
globalnych i regionalnych
oraz rozwoju opartego na wiedzy**

88

**MONOGRAFIE
PROGRAMU
WIELOLETNIEGO**

WARSZAWA 2018

**Szanse dla polskiego sektora
rolno-żywnościowego
wynikające z doświadczeń
globalnych i regionalnych
oraz rozwoju opartego na wiedzy**



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Szanse dla polskiego sektora rolno-żywnościowego wynikające z doświadczeń globalnych i regionalnych oraz rozwoju opartego na wiedzy

Autorzy:

dr hab. Grzegorz Dybowski, prof. IERiGŻ-PIB

dr hab. Bożena Nosecka, prof. IERiGŻ-PIB

dr hab. Karolina Pawlak, prof. UP w Poznaniu

prof. dr hab. Leszek Woźniak



ROLNICTWO POLSKIE I UE 2020+
WYZWANIA, SZANSE, ZAGROŻENIA, PROPOZYCJE

Warszawa 2018

Dr hab. Karolina Pawlak (ORCID nr 0000-0002-5441-6381) jest pracownikiem Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.

Prof. dr hab. Leszek Woźniak (ORCID nr 0000-0002-3331-3033) jest pracownikiem Politechniki Rzeszowskiej.

Dr hab. Grzegorz Dybowski (ORCID nr 0000-0003-3450-6686), prof. IERiGŻ-PIB, oraz dr hab. Bożena Nosecka (ORCID nr 0000-0002-6285-0065), prof. IERiGŻ-PIB, są pracownikami Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego.

Pracę zrealizowano w ramach tematu: **Wpływ megatrendów w gospodarce światowej na tendencje rozwojowe rolnictwa UE** w zadaniach:

Zmiany jakościowe w gospodarce światowej;

Gospodarka oparta na wiedzy – wyzwania i dostosowanie polskiego sektora rolno-spożywczego.

Celem monografii jest analiza doświadczeń w wykorzystaniu współczesnych czynników wzrostu i rozwoju gospodarczego, w tym rozwoju opartego na wiedzy oraz zdolności ich adaptacji w polskim sektorze rolno-żywnościowym.

Recenzent

Prof. dr hab. Stanisław Zięba, ALMAMER Szkoła Wyższa w Warszawie

Opracowanie komputerowe

Alicja Capiga

Korekta

Joanna Gozdera

Redakcja techniczna

Leszek Ślipiski

Projekt okładki

Leszek Ślipiski

ISBN 978-83-7658-769-1

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

– Państwowy Instytut Badawczy

ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa

tel.: (22) 50 54 444

faks: (22) 50 54 757

e-mail: dw@ierigz.waw.pl

<http://www.ierigz.waw.pl>

Spis treści

Wprowadzenie.....	7
I. Globalne i regionalne trendy rozwojowe. Możliwości adaptacji w polskiej gospodarce i sektorze rolno-żywnościowym.....	9
1. Wstęp.....	9
2. Kontekst ogólny.....	11
3. Pozycja Polski na tle innych państw UE oraz wybranych krajów pozaunijnych.....	13
3.1. Wzrost gospodarczy a rozwój społeczny – zmiany jakościowe.....	13
3.2. Miejsce sektora rolno-żywnościowego.....	28
4. Podsumowanie.....	37
Literatura.....	41
II. Transformacja systemowa a handel zagraniczny i bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce – studium sektora rolno-żywnościowego.....	43
1. Wstęp.....	43
2. Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi.....	46
3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle spożywczym w Polsce na tle tendencji w gospodarce ogółem.....	55
4. Podsumowanie.....	73
Literatura.....	76
III. Zarządzanie wiedzą w sektorze gospodarki żywnościowej.....	79
1. Wstęp.....	79
2. Gospodarka oparta na wiedzy.....	79
3. Gospodarka oparta na mądrości.....	82
4. Rynek.....	82
5. Możliwe kierunki rozwoju gospodarki opartej na mądrości (i wiedzy zarazem).....	88
6. Innowacje i wiedza.....	94
7. Podsumowanie.....	96
Literatura.....	98
IV. Społeczeństwo informacyjne w Polsce, w tym na terenach wiejskich	100
1. Wstęp.....	100
2. Pozycja Polski w światowych rankingach rozwoju społeczeństwa informacyjnego.....	102
3. Wykorzystanie ICT w Polsce w gospodarstwach domowych i przedsiębiorstwach na tle innych krajów UE.....	110
4. Wykorzystanie komputerów i Internetu w gospodarstwach domowych na obszarach wiejskich i w gospodarstwach rolników w Polsce.....	115
5. Dostęp do Internetu według województw.....	122
6. Wsparcie rozwoju ICT na obszarach wiejskich i w rolnictwie.....	123
7. Podsumowanie.....	124
Literatura.....	126

Wprowadzenie

Postęp technologiczny przyczynił się do globalizacji wzrostu gospodarczego, ale jednocześnie stał się głównym czynnikiem utrwalającym dualizm ekonomiczny na świecie, a także geograficzne zróżnicowanie zdolności do kreowania i absorpcji innowacji. W sferze wymiany międzynarodowej upowszechniły się globalne kryteria konkurencji oraz coraz większa przewaga obrotów kapitałowych nad towarowymi. Transformacja strukturalna światowej gospodarki prowadzi do pogłębiającego się zróżnicowania potencjałów ekonomicznych i społecznych nie tylko między krajami o wysokich i niskich dochodach, ale także wewnątrz tych grup. Możliwości dalszego rozwoju społeczno-gospodarczego, uwzględniającego przemiany o charakterze jakościowym, uwarunkowane są m.in. zdolnością krajów do adaptacji nowoczesnych technologii i mechanizmów rozwojowych. Tym zagadnieniom poświęcony jest pierwszy rozdział monografii autorstwa G. Dybowskiego, pt. „Globalne i regionalne trendy rozwojowe. Możliwości adaptacji w polskiej gospodarce i sektorze rolno-żywnościowym”.

Polska, w momencie przejścia od gospodarki centralnie sterowanej do rynkowej nie była przygotowana do funkcjonowania w nowych warunkach ekonomicznych i w ramach globalnej konkurencji. Poprzednia epoka pozostawiła po sobie zapóźnienia technologiczne i organizacyjne oraz niską konkurencyjność międzynarodową. Jednym z mechanizmów pozwalających przełamać te bariery rozwojowe miał być zwiększony napływ kapitału zagranicznego – głównie w postaci inwestycji bezpośrednich. Otwarcie polskiej gospodarki objęło także obroty towarowe i stanowiło podstawowy czynnik przyspieszenia wzrostu gospodarczego, w tym w ważnym sektorze rolno-żywnościowym. O tych zagadnieniach pisze K. Pawlak w drugim rozdziale, zatytułowanym „Transformacja systemowa a handel zagraniczny i bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce – studium sektora rolno-żywnościowego”.

Rozwój gospodarczy, w tym sektora żywnościowego wymaga sprawnego przepływu szeroko rozumianej wiedzy między uczestnikami sektora. Tworzenie i sprawny przepływ wiedzy uwzględniać musi wyzwania współczesnego świata, sprowadzające się do ochrony środowiska naturalnego i zdrowia konsumentów. Współczesna wiedza wymaga wartościowania celów i połączenia jej z systemem wartości opartym na wyznaczającej te cele mądrości. Gromadzenie i zarządzanie wiedzą, z uwzględnieniem czynników kształtujących jakość żywności i ochronę środowiska naturalnego jest przedmiotem trzeciego rozdziału monografii autorstwa L. Woźniaka pt. „Zarządzanie wiedzą w sektorze gospodarki żywnościowej”.

Siłą napędową współczesnego świata, w tym rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów, jest sukces w zakresie produkcji, gromadzenia i obiegu informacji, czyli osiągnięcia w budowie tzw. społeczeństwa informacyjnego. Budowa społeczeństwa informacyjnego przyjęta została jako podstawowy cel strategii rozwoju krajów UE realizowany w ramach Europejskiej Agendy Cyfrowej. Rozwój społeczeństwa informacyjnego w Polsce, przede wszystkim na terenach wiejskich w porównaniu z innymi krajami UE przedstawiony został w czwartym rozdziale monografii pt. „Społeczeństwo informacyjne w Polsce, w tym na terenach wiejskich”. Autorką tego rozdziału jest B. Nosecka.

I. Globalne i regionalne trendy rozwojowe. Możliwości adaptacji w polskiej gospodarce i sektorze rolno-żywnościowym

1. Wstęp

Niniejsze opracowanie stanowi kontynuację zadania pt. „Zmiany jakościowe w światowej gospodarce”, realizowanego w ramach Programu Wieloletniego 2015-2019. W poprzednich latach przedmiotem badań były nowe treści kategorii wzrostu światowego sektora żywnościowego w świetle globalnych megatrendów, przemiany dokonujące się w światowym rolnictwie rozpatrywane w kontekście ekonomicznych, społecznych, środowiskowych i instytucjonalnych czynników wzrostu, a także czynniki odpowiedzialne za sukces bądź stagnację gospodarczą w wybranych krajach.

W bieżącym roku celem badań jest rozpoznanie możliwości adaptacji w Polsce mechanizmów rozwojowych wynikających z doświadczeń innych państw, zarówno w wymiarze regionalnym, jak i globalnym.

Współczesne teorie ekonomiczne poszukują nowego podejścia do problematyki rozwoju, wychodząc z założenia, że produktywność może się zwiększać nie tylko w wyniku wzrostu konkurencyjności, ale także komplementarności i współdziałania. Taki efekt łatwiej osiągnąć w ramach układu regionalnego, gdzie źródłem korzyści może być wspólnota interesów uwzględniających równowagę gospodarki, systemu społecznego i środowiska naturalnego¹. W ujęciu ogólnym, zdolności krajów do wykorzystywania nowoczesnych technologii oraz adaptowania mechanizmów rozwojowych sprowadzają się do możliwości tworzenia i asymilowania innowacji. Już z koncepcji Schumpetera wynika, że podejście uwzględniające jedynie aspekty ekonomiczne nie pozwala na wyjaśnienie procesów przemian jakościowych w wymiarze gospodarczym, społecznym, demograficznym i środowiskowym². Schumpeter wyraźnie odróżnia wzrost gospodarczy, w wyniku którego dany system ekonomiczny ulega jedynie zmianom ilościowym, od rozwoju gospodarczego, tzn. zmian jakościowych przyczyniających się dopiero do modyfikacji dotychczasowej rzeczywistości i struktur gospodarczych³. Według Schumpetera, warunkiem koniecznym dla zainicjowania rozwoju jest inwencja, która stwarza podstawę dla potencjalnego postępu. Jej uprzedmiotowieniem jest innowacja. Utrzymuje ona jednak swój status jedynie

¹ Kuwaczyk P., Kwela E., *Stymulowanie rozwoju społeczno-gospodarczego. Teoria i praktyka*. Uniwersytet Gdański. Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.

² Zagórska-Jonszta U., *Teoria rozwoju gospodarczego i twórczej destrukcji Schumpetera oraz jej aktualność*. Optimum. Studia Ekonomiczne nr 3 (75), 2015.

³ Maślak E., *J.A. Schumpeter pół wieku później – współczesna recepcja teorii*. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 2002.

tak długo, jak długo innowacyjne rozwiązania nie upowszechnią się przez naśladownictwo lub dopóki nowa inwencja nie zostanie zastosowana w praktyce.

Endogeniczne teorie wzrostu opierają się na twierdzeniu, że innowacje są wynikiem celowego działania przedsiębiorczych podmiotów, które wcześniej niż inne dostrzegają możliwości wynikające z inwencji i ponoszą nakłady w celu ich przekształcenia w innowację, tzn. praktycznego wykorzystania. Ekonomiczne efekty innowacyjnych rozwiązań zastosowanych przez jeden podmiot upowszechniają się z czasem, dzięki czemu produktywność wszystkich podmiotów naśladowujących wzrasta. Zasada malejących zwrotów z kapitału zostaje więc zneutralizowana⁴. Tempo wzrostu gospodarczego zwiększa się wraz ze wzrostem dochodów, a zainwestowany kapitał przynosi większe efekty tam, gdzie inwestycje były już wcześniej zaawansowane. Według Romera, wzrost gospodarczy jest funkcją kapitału finansowego, jakości pracy, czyli kapitału ludzkiego i poziomu technologicznego⁵. Abramovitz wprowadza dodatkowo pojęcie tzw. „zdolności społecznej”, dzięki której społeczeństwa dokonują adaptacji innowacyjnych rozwiązań, co pomaga w nadrabianiu zaległości rozwojowych. Twierdzi, że zdolność ta uzależniona jest od poziomu ogólnego wykształcenia, jakości kapitału intelektualnego, wielkości nakładów na inwestycje wspomagające innowacje, a także od instytucjonalnego i organizacyjnego otoczenia, w którym funkcjonują podmioty gospodarcze⁶. Koncepcja „zdolności społecznej” odnosi się nie tylko do możliwości tworzenia i naśladowania innowacyjnych technologii, ale także do ich adaptowania do warunków lokalnych, tzn. dokonywania korekt jakościowych zgodnych z lokalnymi preferencjami. Z kolei Freeman wyodrębnia pięć dziedzin, które decydują o rozwoju gospodarczym kraju. Są to: nauka, technika, ekonomia, polityka i kultura⁷.

Celem niniejszego opracowania jest ocena zdolności adaptacyjnych Polski w zakresie wdrażania mechanizmów rozwojowych w gospodarce i sektorze rolno-żywnościowym, wynikających z doświadczeń globalnych i lokalnych. Za kontekst lokalny uznano pozostałe kraje członkowskie Unii Europejskiej, natomiast globalny – wybrane kraje świata, o relatywnie wysokiej dynamice wzrostu gospodarczego.

Dla realizacji tego celu zastosowano metodę analizy porównawczej, wyznaczając miejsce Polski wśród państw Unii Europejskiej i na tle wybranych krajów świata, na podstawie głównych mierników rozwoju ekonomiczno-społecznego, w tym dotyczącego wsi i rolnictwa.

⁴ Poszewicki A., *Relacje pomiędzy innowacjami a wzrostem gospodarczym*. Referat na konferencji w Sopocie, 2008.

⁵ Romer P.M., *Increasing returns and long-run growth*. Journal of Political Economy No 5, 1986.

⁶ Abramovitz A., *The origins of the post-war catch-up and the dynamics of technology, trade and growth*. Red.: Elgar, Aldershot 1994.

⁷ Freeman C., *History, Co-evolution and Economic Growth*. Merit and SPRU, 1996.

Materiał do takiej analizy zaczerpnięto ze statystyki unijnej i międzynarodowej, przede wszystkim z baz danych Eurostatu, OECD oraz Banku Światowego, a także Światowego Programu Żywnościowego.

2. Kontekst ogólny

Polityka gospodarcza w okresie od zakończenia II Wojny Światowej do początku lat 70. ub. wieku charakteryzowała się przede wszystkim mobilizacją środków potrzebnych dla odbudowy po zniszczeniach wojennych. Wyrażało się to rozbudowaną działalnością publiczną, na której opierała się konkurencyjność międzynarodowa. Udział wydatków państwa w PKB był więc wysoki, a polityka finansowa sprzyjała generowaniu oszczędności i rozwojowi inwestycji. Tak działo się nie tylko w Europie, ale także w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie czy Japonii.

Wojna w Wietnamie oraz kolejne kryzysy naftowe przyczyniły się do znaczących przewartościowań w globalnych stosunkach gospodarczych. Wzrosło znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, których dynamika wzrostu była trzykrotnie wyższa niż światowego PKB. Podstawą konkurencyjności gospodarek w coraz większym stopniu stawała się zdolność do przyciągania inwestorów zagranicznych oraz do absorpcji innowacji. Zwiększała się rola polityki pieniężnej, a jednym z jej podstawowych celów stało się zwalczanie inflacji.

W Unii Europejskiej szczególne znaczenie miało wprowadzenie wspólnej waluty w szesnastu krajach członkowskich. Z jednej strony wykluczyło to wykorzystywanie dewaluacji pieniądza narodowego jako mechanizmu wspierania konkurencyjności gospodarek tych krajów. Z drugiej, sprawiło, że podstawą polityki Unii Europejskiej w zakresie konkurencji stała się zasada legalizmu. W sferze gospodarczej zapewnia to optymalną alokację zasobów na całym obszarze gospodarczym Wspólnoty, gwarantowaną przez nieskrępowaną konkurencję państw członkowskich. Przypomnijmy, że zgodnie z Traktatami Akcesyjnymi, prawo unijne jest nadrzędne względem prawa krajowego.

Nasilanie się procesu globalizacji i odchodzenie od kontekstu narodowego na rzecz światowego, powodowało znaczące przemiany uwarunkowań zewnętrznych dla rozwoju gospodarek lokalnych⁸. Wcześniej, w krajach rozwiniętych ekonomicznie, punkt odniesienia dla podejmowanych decyzji gospodarczych stanowił przede wszystkim rynek krajowy. Postępująca globalizacja przyczyniała się do zmiany tego modelu. Ponadto, wymiana międzynarodowa dobrami i kapitałem znacznie się zintensyfikowała. Znaczącym zmianom ulegała też struktura tej wymiany. Wartość transakcji papierami skarbowymi zwiększyła się z ok. 3% globalnego PKB w 1970 r. do ok. 150% na początku XXI wieku. W tym samym czasie, wartość dziennych obrotów walutowych kilkudziesięciokrotnie przewyższała

⁸ Stiglitz J.E., *Globalization and its discontents*. New York and London: Norton, 2002.

wartość światowych obrotów towarowych. Obecnie, towary stanowią ok. 10%, a kapitał ok. 90% ogólnych transakcji w handlu światowym. Zwiększyły się też obroty produktami tej samej gałęzi. Wskutek globalizacji podstawą decyzji gospodarczych i lokalizacyjnych w coraz większym stopniu staje się płaszczyzna światowa, co wymusza konkurowanie w oparciu o kryteria i zasady globalne⁹.

W drugiej połowie XX wieku nastąpił też rozpad ładu politycznego i gospodarczego, jaki ukształtował się po II Wojnie Światowej. Skutkowało to powstawaniem w Europie i w Azji nowych państw o gospodarce rynkowej. Wiele krajów, szczególnie w Ameryce Łacińskiej, ale także w Azji czy Europie doświadczało w tym okresie kryzysów i załamań ekonomicznych i społecznych. W konsekwencji tego, John Williamson – dyrektor Instytutu Gospodarki Światowej – opracował w 1989 r. zasady, które miały pomóc w dokonujących się w wielu państwach przemianach systemowych, a także przyczynić się do przełamania recesji i powrotu do fazy wzrostu gospodarczego¹⁰. Podstawę nowego podejścia do wzrostu gospodarczego stanowiła polityka tzw. trudnego pieniądza. Miała być ona realizowana w połączeniu z deregulacją gospodarki, tj. zmniejszeniem zakresu oddziaływania państwa, prywatyzacją, czyli wyprzedaniem państwowego majątku i liberalizacją handlu zagranicznego wspierającą rozwój swobodnej konkurencji. Te nowe zasady, znane jako tzw. Konsensus albo Pakt Waszyngtoński, stanowiły globalny kontekst dla gospodarek wielu krajów rozwijających się i postkomunistycznych, w tym również dla Polski. Konsensus Waszyngtoński zakładał m.in. utrzymywanie dyscypliny finansowej, kształtowanie się stóp procentowych na bazie relacji rynkowych, taryfikację ilościowych barier w handlu zagranicznym a następnie ich redukcję, znoszenie barier pozataryfowych, które dotąd ograniczały możliwości wchodzenia na rynki innych państw, a także dokonywania tam bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Najważniejszymi instytucjami promującymi Pakt Waszyngtoński były Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy oraz Departament Skarbu Stanów Zjednoczonych. Na początku lat 90. ub. wieku instytucje te wprowadziły poprawki do zasad z 1989 r., tworząc tzw. drugą wersję Paktu. Zakładała ona m.in. reorientację wydatków publicznych z uwzględnieniem celów społecznych, wzmocnienie nadzoru bankowego, aktywną rolę kursu walutowego w zapewnianiu konkurencyjności, wzmocnienie konkurencji również na rynku pracy, wzrost nakładów na edukację oraz większą ochronę praw dotyczących własności.

⁹ OECD Report, *New technologies in the 1990s. A socio-economic strategy*. Paryż 1998.

¹⁰ Williamson J., *A short story of the Washington Consensus*. Paper for a conference: *From the Washington Consensus towards a new global governance*. Barcelona 2004.

3. Pozycja Polski na tle innych państw UE oraz wybranych krajów pozaunijnych

3.1. Wzrost gospodarczy a rozwój społeczny – zmiany jakościowe

Rozwój społeczno-gospodarczy Polski, determinowany jest zarówno przez czynniki egzogeniczne, tj. globalne, jak i endogeniczne – o charakterze regionalnym i lokalnym. Proces globalizacji powoduje, że świat, w którym żyjemy staje się coraz bardziej kompleksowy, a społeczeństwa i gospodarki coraz bardziej ze sobą powiązane. Jednak powiązania wynikające z globalizacji częściej mają charakter konkurencyjny niż komplementarny. Stało się to jedną z głównych przyczyn równoczesnego rozwoju układów regionalnych. Polska od 2004 r. należy do Unii Europejskiej, która jest takim układem regionalnym w Europie. Rozwój całego tego układu stał się więc znaczącym czynnikiem warunkującym rozwój Polski.

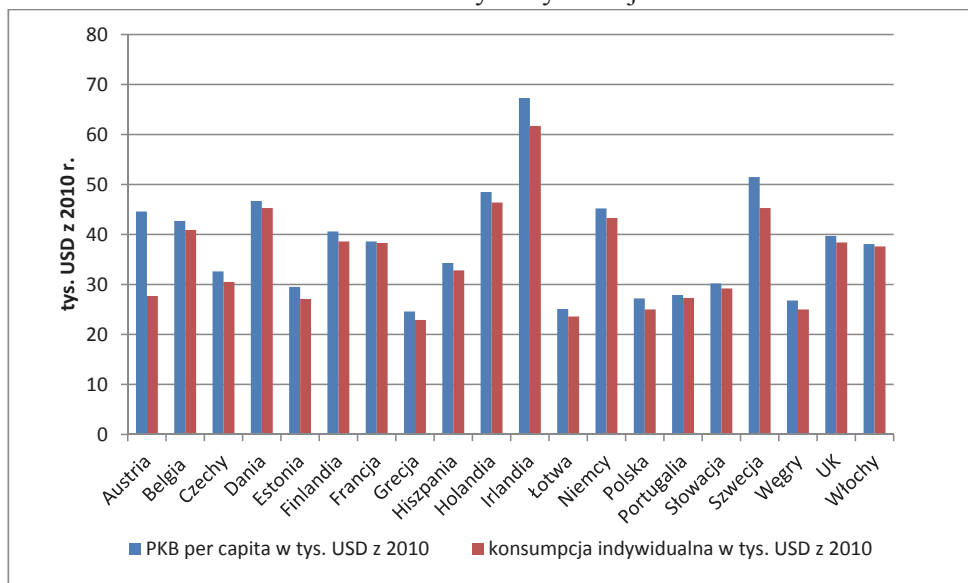
Czynniki egzogeniczne, odzwierciedlające kontekst ogólny dla rozwoju gospodarczego i społecznego danego kraju, to przede wszystkim poziom światowej koniunktury, wielkość i struktura globalnego popytu, pozycja w handlu międzynarodowym. Podstawowymi miernikami koniunktury są: wielkość Produktu Krajowego Brutto, poziom nakładów inwestycyjnych, w tym zagranicznych inwestycji bezpośrednich, dochody ludności, relacje eksportu i importu, przemiany demograficzne. Główne elementy globalnego popytu to: wydatki na konsumpcję indywidualną, nakłady inwestycyjne netto, dodatni wskaźnik eksportu netto, odzwierciedlający wzrost wydatków, poziom dochodu narodowego. Pojedynczy kraj, a nawet ugrupowanie gospodarcze, ma ograniczony wpływ na kształtowanie się egzogenicznych czynników rozwojowych w krótkim okresie.

Z kolei czynniki endogeniczne to determinanty rozwojowe wynikające z prowadzonej przez dany region lub kraj polityki w zakresie organizacji procesów gospodarczych i społecznych, wykorzystywania środowiska naturalnego, stopnia otwartości gospodarki, tj. protekcjonizmu bądź liberalizmu w relacjach handlowych i gospodarczych z zagranicą.

Unia Europejska, której członkiem jest Polska, wykazuje silne zróżnicowanie wewnętrzne pod względem wzrostu gospodarczego. Znajduje to odzwierciedlenie w poziomie Produktu Krajowego Brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca, który jest jednym z podstawowych mierników wzrostu gospodarczego. Wśród 29 państw członkowskich Wspólnoty najwyższy poziom tego wskaźnika notują: Luksemburg, Irlandia i Szwecja, a także Holandia, Niemcy, Austria, Belgia oraz Finlandia. Najniższy zaś: Bułgaria, Chorwacja i Rumunia. Rozpiętości między tymi krajami są znaczne. W 2017 r., wysokość PKB na mieszkańca w Luksemburgu ponad pięciokrotnie przewyższała poziom tego wskaźnika w Bułgarii. W Polsce,

wielkość PKB per capita była o ponad 46% wyższa niż w Bułgarii, ale stanowiła zaledwie 29% poziomu notowanego w Luksemburgu, ok. 40% w Irlandii, 53% w Szwecji i ok. 60% w Niemczech. Ze względu na niski poziom bazowy, dynamika wzrostu gospodarczego w państwach członkowskich, które przystąpiły do Unii Europejskiej po 2003 r., jest relatywnie wysoka. Polska może poszczycić się jednym z najwyższych, po Litwie i Rumunii, temp przyrostu PKB na jednego mieszkańca w latach 2000-2017 (tab. 3). Po transformacji systemowej rozpoczętej w 1989 r., Polska wybrała strategię szybkiego wzrostu gospodarczego. Jednak inwestycje w sektorze przedsiębiorstw miały mniejszy udział w tym wzroście w porównaniu z przeciętnym dla całej Unii Europejskiej – odpowiednio: około 15 i około 17%. Wydajność pracy w całej gospodarce, mierzona wartością dodaną na jednego zatrudnionego, stanowiła w Polsce w tym okresie od 58 do 65% średniego poziomu unijnego. W 2006 r., tj. przed kryzysem finansowym, zagraniczne inwestycje bezpośrednie stanowiły w Polsce 36,6% PKB, podczas gdy przykładowo w Słowacji 68%, na Węgrzech 73%, a w Estonii 78%.

Rysunek 1. PKB i konsumpcja indywidualna w tys. USD z 2010 r. per capita w 2017 r. w wybranych krajach



Źródło: *National Accounts OECD, 2018, issue 2.*

Polska zajmuje też wysoką pozycję wśród państw Unii Europejskiej pod względem dynamiki indywidualnej konsumpcji liczonej w cenach stałych z 2010 r. (rys. 1). Konsumpcja indywidualna stanowiła, obok handlu zagranicznego, jeden z najważniejszych czynników sprawczych wzrostu gospodarczego

w Polsce. Z kolei tempo przyrostu aktywów netto sytuuje nasz kraj na znacznie dalszym miejscu w Unii Europejskiej. W latach 2010-2016, przyrost ten wyniósł 13,7% i była to dynamika zbliżona do notowanej w Niemczech czy Holandii. Trzeba jednak pamiętać, że wartość absolutna aktywów netto kształtowała się w Polsce na znacząco niższym poziomie niż w tamtych krajach (tab. 1).

Kluczową rolę w sprawnym funkcjonowaniu każdej gospodarki odgrywa sektor finansowy, który zaopatruje sferę realną tej gospodarki w środki finansowe¹¹. Pochodzą one z depozytów, które są alokowane na rynku w postaci kredytów na działalność inwestycyjną dla podmiotów gospodarczych; aktywów funduszy inwestycyjnych, emerytalnych i ubezpieczeniowych oraz z kapitalizacji giełdowej spółek, odzwierciedlającej wartość aktywów giełdowych.

Według neoklasycznej teorii wzrostu, efektywny sektor finansowy charakteryzuje się wysokim poziomem inwestycji, które przyczyniają się do wzrostu gospodarczego. Funkcja produkcji wykazuje jednak malejącą krańcową stopę zwrotu kapitału. Z kolei endogeniczna teoria wzrostu mówi, że efektywność pośrednictwa finansowego przejawia się w wysokim poziomie stopy oprocentowania oszczędności, co prowadzi do wyższej skłonności do oszczędzania. Nadwyżki środków finansowych lokowane są w inwestycjach, gdyż wysoki poziom aktywów finansowych sprzyja kredytowaniu przez banki zarówno przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych. Zwiększa się tym samym krańcowa produktywność kapitału. W sektorze finansowym wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje pośrednictwa finansowego – banki komercyjne oraz giełdy papierów wartościowych. Z badań dotyczących systemów finansowych wynika, że ryzyko związane z finansowaniem innowacyjnych technologii częściej podejmowane jest przez rynki kapitałowe, natomiast tradycyjne inwestycje częściej finansowane są przez banki¹².

W Unii Europejskiej, integracja gospodarcza dokonująca się między państwami członkowskimi powoduje nie tylko wzrost obrotów handlowych, ale także zwiększenie przepływów kapitałowych między tymi państwami. W połączeniu z wprowadzeniem euro jako wspólnej waluty w szesnastu z nich, przyczyniło się to do wzrostu znaczenia rynków kapitałowych w sektorze finansowym.

Polska, jak dotąd, nie weszła do strefy euro, czego następstwem jest możliwość wykorzystywania kursu walutowego jako jednego z narzędzi w polityce gospodarczej. Finansowanie procesu transformacji systemowej, a także wzrostu gospodarczego opartego w znacznym stopniu na rozwoju konsumpcji, od początku zmian systemowych dokonywało się głównie w oparciu o kredyty bankowe. Kre-

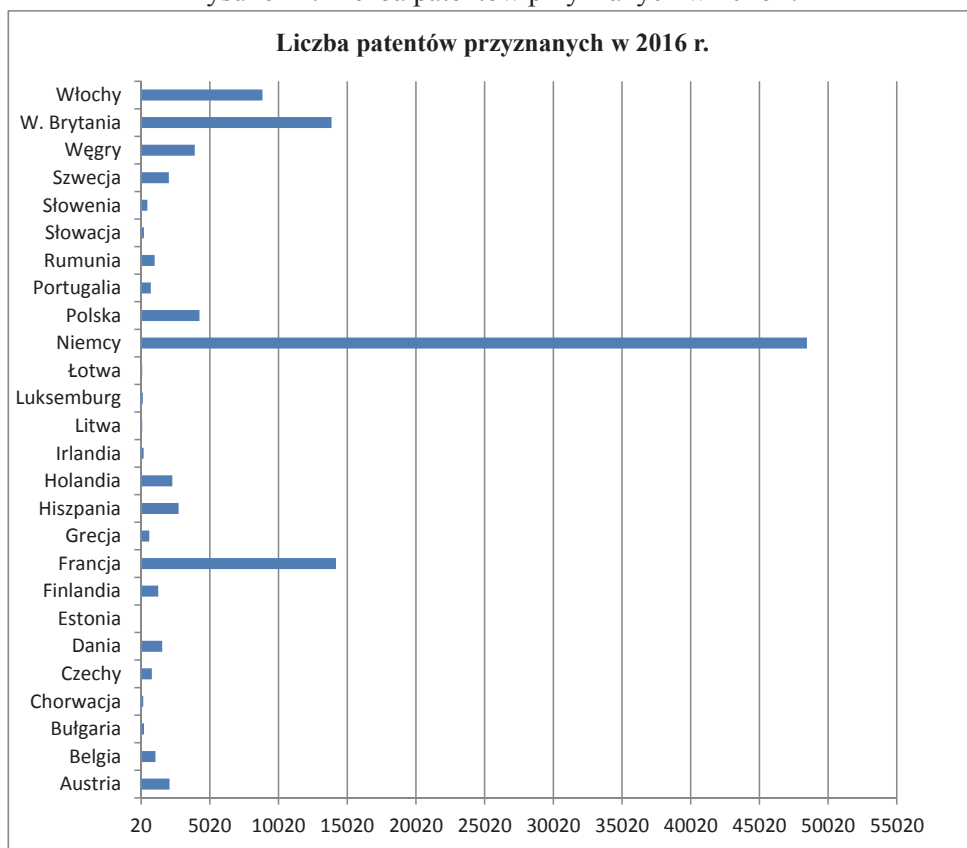
¹¹ Matysek-Jędrzych A., *System finansowy – definicje i funkcje*. Bank i Kredyt nr 10, 2007.

¹² Górski M., *Rynkowy system finansowy*. PWE, Warszawa 2013; Matysek-Jędrzych A., *System finansowy – definicje i funkcje*. Bank i Kredyt nr 10, 2007.

dytowanie sektora niefinansowego, tj. przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, skutecznie pobudzało bowiem spożycie indywidualne. Dopiero w okresie bezpośrednio poprzedzającym akcesję i po przystąpieniu do Unii Europejskiej, zwiększył się w Polsce udział kapitalizacji giełdowej w Produkcie Krajowym Brutto.

W dotychczasowym rozwoju ekonomicznym Polski znaczącą rolę pełnił też handel zagraniczny. W 2016 r., pod względem wartości salda obrotów międzynarodowych wyrażonego w dolarach amerykańskich, Polska zajmowała dziewiąte miejsce w Unii Europejskiej. Warto też podkreślić, że Polska jest obecnie eksporterem netto, podczas gdy w 2010 r. wykazywała ujemne saldo obrotów handlu zagranicznego. Najwyższy poziom dodatniego salda obrotów zagranicznych w Unii Europejskiej wykazują: Holandia, a następnie Niemcy, Szwecja i Węgry, natomiast największe saldo ujemne: Wielka Brytania i Francja. Spośród porównywanych państw pozaunijnych duży deficyt w handlu międzynarodowym wykazują Stany Zjednoczone (tab. 1).

Rysunek 2. Liczba patentów przyznanych w 2016 r.



Źródło: na podstawie danych Banku Światowego.

Tabela 1. Podstawowe parametry sektora finansowego

Kraje	PKB w mld USD z 2010 r		Wydatki na indywidualną konsumpcję w mld USD z 2010 roku wg PPP		Przyrost netto aktywów w mld USD z 2010 r.		PPP dla indywidualnej Konsumpcji w walucie narodowej za 1 USD		Saldo obrotów hz w mld bieżących USD	
	2016	2010=100	2016	2010=100	2016	2010=100	2016	2010=100	2016	2010
Austria	376,9	107,2	241,1	104,9	96,4	113,9	0,837	98,6	13,1	13,7
Belgia	466,2	106,6	297,1	105,7	122,3	115,9	0,838	96,3	6,2	8,7
Czechy	323,8	111,5	194,4	108,0	59,5	106,6	12,5	95,4	14,6	6,4
Dania	258,0	107,9	158,3	106,1	70,3	120,6	7,94	98,0	19,0	22,4
Estonia	35,2	122,2	22,7	124,0	5,6	136,6	0,54	105,9	0,9	1,2
Finlandia	212,1	101,9	146,9	106,3	55,5	102,4	0,806	94,4	-1,8	3,1
Francja	2487,6	106,2	1779,7	106,3	615,9	105,4	0,806	94,4	-20,2	-34,1
Grecja	256,2	81,7	194,9	79,6	28,3	53,8	0,625	84,2	-1,4	-25,8
Hiszpania	1524,0	102,3	-	-	312,0	94,6	0,699	91,1	37,3	-18,7
Holandia	788,4	106,4	458,6	101,7	186,8	113,1	0,86	98,9	6408,1	6018,2
Irlandia	296,0	149,8	112,8	105,8	106,4	272,8	0,953	100,0	67,1	36,9
Luksemburg	51,7	118,9	18,5	114,9	11,0	117,0	1,051	99,1	20,6	17,5
Łotwa	44,8	121,4	32,0	120,3	5,2	113,0	0,505	103,5	0,2	-0,3
Niemcy	3553,4	110,7	2403,9	109,3	757,9	114,1	0,781	97,5	2772,2	1776,1
Polska	956,7	119,2	690,2	113,9	110,5	113,7	1,68	98,2	19,1	-9,6
Portugalia	281,1	97,3	199,5	94,8	37,2	76,1	0,618	93,6	2,3	-18,0
Słowacja	157,7	117,0	100,1	107,5	22,7	115,2	0,50	100,0	3,1	-1,3
Słowenia	59,9	105,3	38,3	101,6	8,8	86,3	0,63	95,5	4,1	0,7
Szwecja	448,4	114,7	274,8	111,6	137,3	126,3	9,68	104,8	2277,7	2255,6
Węgry	242,6	112,4	152,8	108,5	28,5	107,5	131,0	106,7	1126,5	1071,3
Wlk. Brytania	2543,7	112,8	1861,7	110,9	452,1	120,8	0,761	102,6	-54,9	-63,6
Włochy	2233,8	107,4	1459,8	97,3	362,4	85,5	0,767	98,4	60,5	-41,8
Norwegia	312,8	110,1	168,8	113,9	104,4	117,4	10,50	106,3	32,0	48,3
USA	16920,3	113,1	12722,3	113,6	3335,0	123,9	1,0	x	-5212,4	-5126,6
Japonia	4759,8	106,2	3213,4	104,9	1423,0	117,0	99,0	87,6	9683,4	8571,1
OECD	4909,5	112,0	33965,9	110,3	x	x	x	x	1281,7	1162,1

Źródło: National Accounts OECD, 2018 issue 2.

Miarą zdolności danego kraju do tworzenia inwencji i przekształcania ich w innowacje może być liczba przyznanych patentów. Spośród porównywanych państw czołowe miejsca zajmują pod tym względem Chiny, które w 2016 r. uzyskały ponad 1,2 mln patentów oraz Stany Zjednoczone (ok. 295 tys.) i Japonia (ok. 260 tys.). W Unii Europejskiej przodują Niemcy – w 2016 r. przyznano tam prawie 48,5 tys. patentów, Francja (14,2 tys.), Wielka Brytania (13,9 tys.) i Włochy (8,8 tys.). Piąte miejsce zajmowała Polska uzyskując ponad 4,3 tys. patentów (rys. 2). Stanowiło to 3,8% wszystkich patentów przyznanych w Unii Europejskiej w 2016 r. Udział Niemiec był 10-krotnie, a Francji i Wielkiej Brytanii ok. 3-krotnie wyższy.

Ważne znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego ma sytuacja demograficzna danego kraju. Polska zajmuje szóste miejsce w Unii Europejskiej pod względem liczby mieszkańców, po Niemczech, Wielkiej Brytanii, Francji, Włoszech i Hiszpanii, a jej udział w całej populacji Wspólnoty wy-

nosi 7,5%. Zgodnie z prognozą dotyczącą zmian liczby ludności we wszystkich krajach Unii Europejskiej do 2030 r., pozycja ta nie ulegnie zmianie. Niemniej jednak, przewiduje się, że populacja Polski zmniejszy się między rokiem 2017 a 2030 o 4,2%, tj. o 1,6 mln osób. Spadek liczby ludności prognozowany jest we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej, które przystąpiły do Wspólnoty w 2004 r. i później, z wyjątkiem Estonii, Malty, Słowacji i Słowenii, gdzie wielkość populacji ma nie ulec zmianie. Najwyższa dynamika spadkowa przewidywana jest dla Łotwy i Bułgarii – około 10%, a także dla Rumunii, Litwy i Chorwacji – około 7%. Z kolei liczba ludności ma rosnać najszybciej w Luksemburgu – o około 17%, w Szwecji, Irlandii i na Cyprze – o około 8%, w Wielkiej Brytanii – o około 7% oraz w Danii, Belgii i we Francji – o około 5%. W Niemczech wzrost populacji ma wynieść zaledwie 0,1%.

Biorąc pod uwagę strukturę wiekową ludności, trzeba stwierdzić, że Polska na tle innych państw Wspólnoty charakteryzuje się niską liczebnością grupy wiekowej od 0 do 14 lat w relacji do populacji w wieku produkcyjnym, tj. 15-64 lata. Zajmujemy tu razem z Grecją 22 miejsce, wyprzedzając jedynie Węgry, Austrię, Portugalię i Niemcy. Jednak, wbrew powszechnym opiniom, charakterystyki demograficzne nie są w Polsce tak bardzo niekorzystne. Wprawdzie przewiduje się, że średni wskaźnik dzietności obniży się z 1,4 w latach 2000-2005 do 1,3 w latach 2015-2020, skutkiem czego Polska uplasuje się na 25 miejscu w Unii Europejskiej wobec 17 zajmowanego poprzednio, ale struktura demograficzna odzwierciedlona wskaźnikiem determinacji, pozostanie relatywnie korzystniejsza niż w innych krajach Unii Europejskiej. Polska zajmuje w tym ugrupowaniu 24 miejsce pod względem liczby ludności powyżej 64 roku życia przypadającej na 100 osób w grupie wiekowej 15-64 lata. Innymi słowy, w Polsce na jedną osobę w wieku produkcyjnym przypada średnio 0,25 osoby w wieku poprodukcyjnym, podczas gdy w Wielkiej Brytanii 0,29, w Niemczech 0,33, we Francji, Irlandii i Finlandii 0,34 a we Włoszech 0,36 osoby. Z punktu widzenia przemian jakościowych znaczenie ma jednak nie tyle liczebność grupy wiekowej 64+, co produktywność pracy w grupie ludności aktywnej zawodowo.

Warto też podkreślić, że mediana wieku całej populacji wynosi w Polsce 39,7 roku i jest to czwarty najniższy poziom w Unii Europejskiej po Cyprze, Irlandii i Luksemburgu. Oznacza to, że połowa polskiego społeczeństwa ma mniej lub więcej niż 39,7 roku. Na tle innych państw Unii Europejskiej, Polska jest więc krajem o relatywnie młodej populacji. Dla porównania w Niemczech mediana wieku ludności wynosi 45,9 roku; w Portugalii 43,9; w Bułgarii 43,5, w Grecji 43,3, a w Austrii i Hiszpanii 43,2 roku.

W porównaniu z pozostałymi państwami członkowskimi Unii Europejskiej, Polska charakteryzuje się też niższym poziomem urbanizacji. W miastach mieszka 60,1% całej polskiej populacji, co plasuje nasz kraj na 23 pozycji we Wspólnocie. Największy odsetek ludności miejskiej wykazuje Belgia – aż 98%, a następnie Malta 94,5%; Holandia 91,1%; Luksemburg 90,7%; Dania 87,8% i Szwecja 87,1%. Najmniejszy: Słowacja, Rumunia i Słowenia – ok. 54% (tab. 2).

Tabela 2. Charakterystyki demograficzne krajów UE

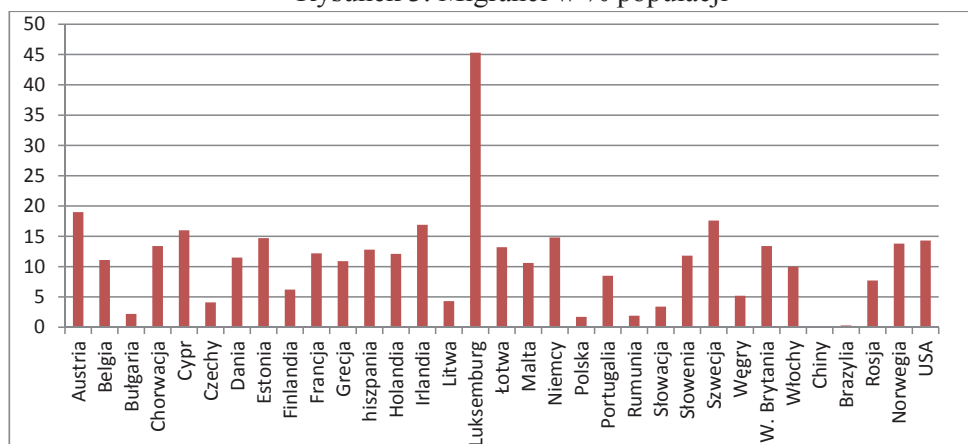
Kraje	Ludność mln		Wskaźnik dzietności		Na 100 osób w wieku 15-64 lata		Mediana wieku	% w miastach
	2017	2030	2000-2005	2015-2020	0-14	>64		
Austria	8,7	8,9	1,4	1,5	21,1	28,8	43,2	58,1
Belgia	11,4	12,0	1,8	1,8	26,6	28,9	41,3	98,0
Bułgaria	7,1	6,4	1,5	1,6	21,9	32,0	43,5	66,5
Chorwacja	4,2	3,9	1,5	1,5	22,4	30,1	42,6	56,7
Cypr	1,2	1,3	1,5	1,3	24,1	19,2	34,9	66,8
Czechy	10,6	10,5	1,4	1,6	23,4	29,0	41,4	73,7
Dania	5,7	6,0	1,9	1,8	25,8	30,8	41,6	87,8
Estonia	1,3	1,3	1,7	1,7	25,5	30,3	41,6	68,7
Finlandia	5,5	5,7	1,8	1,8	26,3	34,0	42,5	85,3
Francja	65,0	67,9	2,0	2,0	29,1	31,7	41,2	80,2
Grecja	11,2	10,8	1,5	1,3	21,7	31,2	43,3	78,7
Hiszpania	46,4	46,1	1,4	1,4	22,3	29,5	43,2	80,1
Holandia	17,0	17,6	1,8	1,8	25,3	29,0	42,1	91,1
Irlandia	4,8	5,2	2,0	2,0	33,6	21,6	36,9	62,9
Litwa	2,9	2,7	1,4	1,7	22,4	28,7	42,7	67,5
Luksemburg	0,6	0,7	1,6	1,6	23,7	20,7	39,3	90,7
Łotwa	1,9	1,7	1,5	1,6	23,8	30,5	42,5	68,1
Malta	0,4	0,4	1,4	1,5	21,8	29,4	40,9	94,5
Niemcy	82,1	82,2	1,4	1,5	20,0	32,8	45,9	77,3
Polska	38,2	36,6	1,4	1,3	21,7	24,5	39,7	60,1
Portugalia	10,3	9,9	1,4	1,2	21,0	33,2	43,9	64,7
Rumunia	19,7	18,5	1,5	1,5	22,8	26,7	41,3	53,9
Słowacja	5,4	5,4	1,3	1,5	22,1	21,7	39,2	53,8
Słowenia	2,1	2,1	1,4	1,6	22,7	28,9	43,0	54,3
Szwecja	9,9	10,7	1,9	1,9	28,1	32,0	10,9	87,1
Węgry	9,7	9,2	1,3	1,4	21,3	27,7	41,7	71,1
Wlk. Brytania	66,2	70,6	1,9	1,9	27,8	29,0	40,2	83,1
Włochy	59,4	58,1	1,4	1,5	21,3	36,3	45,9	70,1

Źródło: Human Development Indices and Indicators, UNDP, 2018.

Z punktu widzenia podaży siły roboczej na rynku pracy, znaczenie ma też wielkość migracji do danego kraju. Stanowi ona jednocześnie miarę jego atrakcyjności dla obcokrajowców, a także otwartości międzynarodowej. Za miernik integracji międzynarodowej przyjmuje się zwykle udział migrantów w populacji

danego kraju. Spośród porównywanych państw najwyższy poziom tego miernika w 2017 r. wykazywał Luksemburg, a następnie: Austria, Szwecja, Irlandia, Cypr, Niemcy i Estonia. Najniższy zaś Polska, która zajmowała pod tym względem ostatnią pozycję w Unii Europejskiej, a także Rumunia oraz Bułgaria (rys. 3). W krajach pozaunijnych, migranci stanowili najwyższy odsetek całej populacji w Stanach Zjednoczonych i w Norwegii.

Rysunek 3. Migranci w % populacji



Źródło: *Human Development Indices and Indicators, UNDP, 2018.*

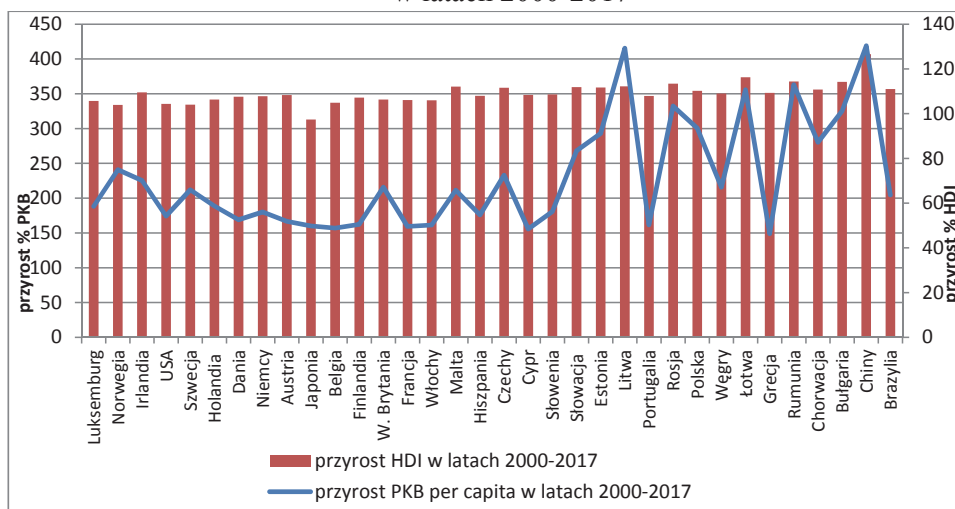
Syntetyczną miarą udziału społeczeństwa w efektach wzrostu gospodarczego jest poziom indeksu rozwoju społecznego (HDI). Chociaż wszystkie kraje należące do Unii Europejskiej mieszczą się w granicach wyznaczających wysoki i bardzo wysoki poziom tego wskaźnika, to jednak również w tym przypadku występują znaczące różnice między nimi. Najwyższym poziomem wskaźnika HDI charakteryzują się Irlandia, Niemcy i Szwecja, a także Holandia, Dania, Wielka Brytania, Finlandia i Belgia. Dopiero dziesiątą pozycję zajmuje Luksemburg, który z kolei wykazuje najwyższy w całej Wspólnocie wzrost gospodarczy, mierzony poziomem PKB na mieszkańca. Najniższy wskaźnik rozwoju społecznego wykazują Rumunia, Bułgaria, Chorwacja, Łotwa i Portugalia. Polska, pod względem poziomu indeksu HDI, plasuje się na 20 pozycji w Unii Europejskiej i na 34 wśród 189 państw na świecie¹³. Z uwagi na poziom PKB na mieszkańca zajmuje 22 miejsce we Wspólnocie i 48 w świecie (tab. 3). Warto zauważyć, że pozycja Polski jest wyższa w rankingu opartym na indeksie rozwoju społecznego niż na wskaźniku wzrostu gospodarczego. Oznacza to, że społeczeństwo polskie ma relatywnie większy udział w efektach wzrostu gospodar-

¹³ Ranking według *Human Development Report, 2018.*

czego niż w wielu innych krajach. Jednakże trzeba pamiętać, że w najbardziej rozwiniętych państwach Europy i świata poziom rozwoju społecznego był wysoki już wcześniej a więc kolejny przyrost znacznie wyższego niż w Polsce PKB na mieszkańca powoduje tam coraz wolniejszy przyrost indeksu HDI. Tym niemniej różnica w pozycji Polski w obu rankingach, wynosząca 14 miejsc, tj. tyle co w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Estonii i Bułgarii a więcej niż w Danii, Finlandii, Szwecji czy Czechach, jest korzystna z punktu widzenia oceny wzrostu gospodarczego jako źródła poprawy poziomu rozwoju społecznego.

Największy przyrost wskaźnika rozwoju społecznego w latach 2000-2017 miał miejsce w nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej – przede wszystkim w Rumunii i Bułgarii, a także na Malcie i Litwie oraz w Czechach, Estonii i Słowacji. Jednak z uwagi na znaczące różnice między tymi krajami a grupą państw UE-15 występujące w okresie bazowym, nadal wykazują one niższy poziom wskaźnika rozwoju społecznego. Polska zajmuje pod tym względem 11 pozycję wśród państw członkowskich. W porównywanym krajach pozaunijnych, najwyższy poziom indeksu rozwoju społecznego wykazują Norwegia, Stany Zjednoczone i Japonia. Przyrost obu wskaźników w latach 2000-2017 prezentuje rysunek 4.

Rysunek 4. Dynamika wzrostu gospodarczego i rozwoju społecznego w latach 2000-2017



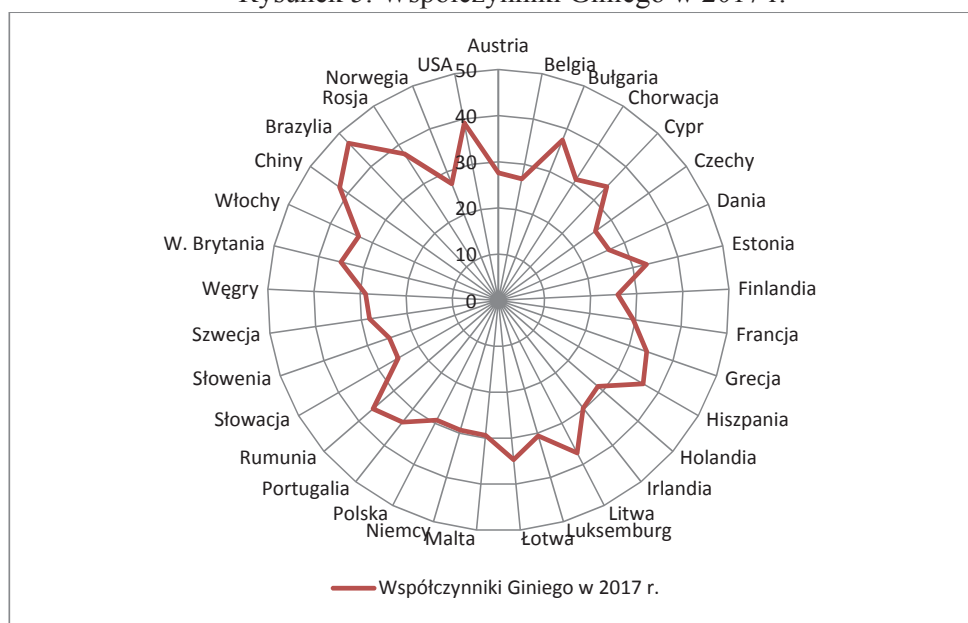
Źródło: Human Development Indices and Indicators, UNDP, 2018.

Silne zróżnicowanie w zakresie rozwoju społeczno-ekonomicznego występuje nie tylko między poszczególnymi państwami, ale również wewnątrz nich. Znajduje to odzwierciedlenie w kształtowaniu się wskaźnika Giniego, będącego

miernikiem nierówności społecznej (rys. 5). Wskaźnik ten obrazuje nierówność rozkładu dochodów gospodarstw domowych wewnątrz danego kraju. Im wyższy poziom tego miernika, tym większe nierówności wewnętrzne. Wśród krajów członkowskich Unii Europejskiej najwyższy poziom indeksu Giniego, a więc i nierówności społecznej, wykazują Bułgaria, Litwa, Hiszpania, Rumunia, Wielka Brytania, Grecja oraz Cypr. Najmniejszym wewnętrznym zróżnicowaniem społecznym charakteryzują się Słowacja, Słowenia, Estonia, Czechy i Finlandia. W Polsce indeks Giniego kształtuje się na średnim poziomie, zbliżonym do niemieckiego, francuskiego czy irlandzkiego (tab. 3).

Wśród tzw. gospodarek wschodzących, mimo dużego przyrostu indeksu rozwoju społecznego, jego absolutny poziom pozostał relatywnie niski, o 16-17% niższy niż w Japonii, Stanach Zjednoczonych czy Norwegii i o ok. 10% niższy niż w Polsce. Również indeks Giniego kształtował się tam na poziomie o odpowiednio: prawie 8 i 13 pkt. proc. wyższym, co odzwierciedla silniejsze zróżnicowanie wewnętrzne dochodów.

Rysunek 5. Współczynniki Giniego w 2017 r.



Źródło: na podstawie danych Banku Światowego.

Tabela 3. Wzrost gospodarczy a rozwój społeczny

Kraje	PKB per capita*		HDI		Ranking**		Indeks Giniego
	2017	2000=100	2017	Przyrost od 2000	PKB	HDI	
Austria	44649	166,8	0,908	0,070	22	20	27,6
Belgia	42659	156,9	0,916	0,043	25	16	26,8
Bułgaria	18563	325,1	0,813	0,101	64	50	37,4
Chorwacja	22670	280,2	0,831	0,081	62	46	31,1
Cypr	32415	155,7	0,869	0,067	37	32	34,0
Czechy	32606	233,0	0,888	0,092	40	27	25,8
Dania	46683	168,9	0,929	0,066	21	10	26,3
Estonia	29481	292,9	0,871	0,091	44	30	33,0
Finlandia	40586	162,4	0,920	0,062	27	15	25,9
Francja	38606	159,4	0,901	0,052	29	23	29,5
Grecja	24574	148,9	0,870	0,074	53	30	34,0
Hiszpania	34272	176,0	0,891	0,066	34	25	36,2
Holandia	48473	188,9	0,931	0,055	15	10	28,5
Irlandia	67335	225,5	0,938	0,081	6	4	29,7
Litwa	29524	415,5	0,858	0,093	43	36	37,2
Luksemburg	94278	188,3	0,904	0,049	3	26	30,6
Łotwa	25064	355,7	0,847	0,119	54	43	34,7
Malta	36513	211,4	0,878	0,095	31	29	29,4
Niemcy	45229	180,2	0,936	0,068	18	4	29,3
Polska	27216	300,7	0,865	0,080	48	34	29,2
Portugalia	27937	161,6	0,847	0,062	47	42	33,6
Rumunia	23313	363,0	0,811	0,102	61	52	35,9
Słowacja	30155	268,2	0,855	0,091	42	39	25,1
Słowenia	31401	180,8	0,896	0,071	41	24	25,0
Szwecja	51475	212,0	0,933	0,036	17	7	28,2
Węgry	26778	215,7	0,838	0,069	49	45	28,8
Wlk. Brytania	39753	169,1	0,922	0,055	28	14	35,1
Włochy	38140	161,4	0,880	0,050	35	28	33,3
Chiny	16660	419,0	0,752	0,158	82	86	42,2
Brazylia	15603	204,6	0,759	0,075	84	79	47,0
Rosja	27834	332,3	0,816	0,096	52	49	37,7
Norwegia	71831	240,1	0,953	0,036	7	1	27,2
USA	59501	174,3	0,924	0,039	12	13	39,1
Japonia	42832	160,1	0,909	-0,024	30	19	37,6

* 2011 USD według PPP; ** spośród 189 krajów świata.

Źródło: Human Development Indices and Indicators, UNDP, 2018.

Analiza podstawowych mierników stabilności ekonomicznej prowadzi do konstatacji, że Polska zajmuje dość odległe miejsce wśród krajów członkowskich Unii Europejskiej (tab. 4). Oszczędności netto stanowiły w latach 2006-2016 średnio 10,5% dochodu narodowego netto, co dawało naszemu krajowi 11 pozycję we Wspólnocie. W Irlandii proporcja ta kształtowała się na poziomie 20,6%, w Szwecji 20,2%, w Danii 18,3%, a w Niemczech 13,6%. Z kolei 20-procentowy udział krajowych inwestycji brutto w PKB plasował Polskę na 19 miejscu w Unii Europejskiej.

Tabela 4. Podstawowe wskaźniki rozwoju społeczno-gospodarczego

Kraje	Stabilność ekonomiczna				Stabilność społeczna	
	A 2006-2016	B 2011-2017	C 2012-2017	Koncentr. eksportu Indeks*	D 2005-2017	E 2010-2015
Austria	12,7	25,1	126,7	0,062	-3,3	21,1
Belgia	9,5	24,6	135,7	0,162	-2,3	14,3
Bułgaria	12,5	20,9	55,3	0,085	-1,1	7,4
Chorwacja	9,0	20,5	77,0	0,066	-2,0	7,2
Cypr	2,2	20,4	241,3	0,234	-3,3	8,4
Czechy	4,6	25,3	62,1	0,124	-1,6	12,0
Dania	18,3	21,0	200,7	0,097	-3,2	15,6
Estonia	12,6	25,4	4,8	0,110	-3,6	6,0
Finlandia	7,8	22,8	120,8	0,143	-2,9	11,4
Francja	7,1	23,5	157,7	0,098	-3,9	7,5
Grecja	-8,6	11,7	116,7	0,234	-2,8	-
Hiszpania	7,9	21,2	178,6	0,107	-2,6	10,7
Holandia	16,5	20,2	191,9	0,072	-3,9	14,0
Irlandia	20,6	24,3	84,2	0,242	-3,6	32,0
Litwa	17,5	17,5	13,4	0,112	-2,8	12,1
Luksemburg	18,8	17,3	193,5	0,102	-4,8	24,4
Łotwa	1,9	21,5	76,3	0,093	-0,8	13,9
Malta	-	23,1	117,3	0,336	-2,4	33,2
Niemcy	13,6	19,8	127,3	0,106	-3,2	13,5
Polska	10,5	20,0	73,7	0,067	-1,6	5,9
Portugalia	2,4	16,3	154,1	0,071	-4,3	7,9
Rumunia	4,8	24,4	32,9	0,112	-1,1	6,1
Słowacja	5,1	22,4	79,2	0,195	-0,4	10,2
Słowenia	7,9	19,3	68,1	0,106	-5,1	14,2
Szwecja	20,2	25,7	165,1	0,091	-1,4	16,5
Węgry	9,7	22,5	58,4	0,123	0,0	13,6
Wlk. Brytania	3,3	17,0	167,5	0,108	-3,6	8,3
Włochy	5,1	17,3	166,2	0,052	-4,2	8,9
Norwegia	15,8	28,8	150,3	0,315	-3,6	11,6
Chiny	22,4	43,6	215,2	0,105	-2,8	-
Brazylia	5,6	15,5	111,3	0,126	-1,1	10,8
Rosja	6,7	23,9	52,8	0,305	-2,4	2,5
USA	6,1	19,7	241,9	0,100	-2,4	6,2

A. Oszczędności narodowe netto w procencie dochodu narodowego netto;

B. Inwestycje krajowe brutto (wydatki na powiększenie trwałych aktywów plus zmiany zapasów netto) w procencie PKB;

C. Kredyty sektora finansów w % PKB;

D. Roczna zmiana indeksu nierówności płci;

E. Relacja wydatków na zdrowie i edukację do wydatków na cele militarne.

* 2016 r. Indeks Herfindhla-Hirschmanna – bliski 0, eksport zdywersyfikowany; bliski 1, skoncentrowany.

Źródło: Human Development Indices and Indicators, UNDP, 2018.

Był to równocześnie udział zbliżony do notowanego w Stanach Zjednoczonych, ale niższy niż w Rosji czy Japonii. Relatywnie wysoki był natomiast w Polsce udział kredytów sektora finansowego w PKB. Polskę wyprzedzały pod tym względem jedynie Litwa i Czechy, choć kredyty stanowiły wysoki odsetek PKB we wszystkich państwach UE-13. Pośrednio świadczy to o relatywnie niskiej innowacyjności ich gospodarek, w tym również gospodarki Polski.

Jeszcze bardziej odległe miejsce wśród krajów Unii Europejskiej zajmowała Polska z uwagi na poziom wskaźników determinujących stabilność rozwoju społecznego. Dynamika poprawy indeksu nierówności płci plasuje nasz kraj na 19, a poziom relacji wydatków budżetowych łącznie na edukację i ochronę zdrowia mieszkańców do wydatków na cele militarne na ostatnim miejscu we Wspólnocie (tab. 4).

Porównując kształtowanie się głównych wskaźników składających się na komponenty indeksu rozwoju społecznego, stwierdzamy, że mimo dokonanego postępu, Polska nadal zajmuje dalekie miejsce w Unii Europejskiej (tab. 5). Pod względem wielkości dochodu narodowego na jednego mieszkańca, liczonego według parytetu siły nabywczej w dolarach amerykańskich w cenach stałych, kraj nasz lokuje się na 21 miejscu, wyprzedzając Bułgarię, Chorwację, Rumunię, Grecję, Węgry i Łotwę. Polski dochód narodowy per capita stanowił w 2017 r. około 57% dochodu narodowego Niemiec, około 55% Holandii, Danii czy Szwecji i ok. 50% dochodu narodowego Irlandii.

W 2017 r. Polska zajmowała 23 pozycję w Unii Europejskiej z uwagi na udział w PKB wydatków ponoszonych z budżetu państwa na badania i rozwój, 24 pozycję – na ochronę zdrowia mieszkańców oraz 14 – na ich edukację. Trzeba przy tym pamiętać, że absolutny poziom PKB, od którego liczone są te udziały jest w Polsce znacząco niższy niż w krajach UE-15. Udział w Produkcie Krajowym Brutto wydatków ponoszonych na ochronę zdrowia w Polsce jest wyższy tylko niż w Rumunii, na Łotwie i w Luksemburgu¹⁴ natomiast udział wydatków na badania i rozwój plasuje Polskę w Unii Europejskiej wspólnie z Bułgarią na piątej pozycji od końca, przed Rumunią, Łotwą, Maltą i Chorwacją.

¹⁴ Luksemburg ma jednak trzyipółkrotnie wyższy poziom PKB per capita niż Polska, co oznacza, że w wyrazie absolutnym wydaje na ochronę zdrowia swych obywateli o wiele więcej.

Tabela 5. Główne komponenty indeksu rozwoju społecznego HDI

Kraje	W % PKB - wydatki na			Długość życia (a) 2017	Okres nauki 2017	Zgony dzieci do 5 lat (b)	DN per capita (c)	HCI (d)
	BiR 2005-15	Edukację 2012-17	Zdrowie 2015					
Austria	3,1	5,2	10,3	81,8	12,1	3,5	45,4	0,79
Belgia	1,2	6,6	10,5	81,3	11,8	3,9	42,2	0,76
Bułgaria	1,0	4,1	8,2	74,9	11,8	7,6	18,7	0,68
Chorwacja	0,9	4,6	7,4	77,8	11,3	4,7	22,2	0,72
Cypr	0,5	6,1	6,8	80,7	12,1	2,6	31,6	0,75
Czechy	1,9	4,0	7,3	78,9	12,7	3,2	30,6	0,78
Dania	3,0	7,6	10,3	80,9	12,6	4,4	47,9	0,77
Estonia	1,5	5,5	6,5	77,7	12,7	2,9	29,0	0,78
Finlandia	2,9	7,2	9,4	81,5	12,4	2,3	41,0	0,81
Francja	2,2	5,5	11,1	82,7	11,5	3,9	39,3	0,76
Grecja	1,0	-	8,4	81,4	10,8	3,8	24,6	0,68
Hiszpania	1,2	4,3	9,2	83,3	9,8	3,3	34,3	0,74
Holandia	2,0	5,5	10,7	82,0	12,2	3,8	47,9	0,80
Irlandia	1,5	4,9	7,8	81,6	12,5	3,6	53,7	0,81
Litwa	1,0	4,5	6,5	74,8	13,0	5,3	28,3	0,71
Luksemburg	1,3	4,0	6,0	82,0	12,1	2,4	65,0	0,69
Łotwa	0,6	5,3	5,8	74,7	12,8	4,6	25,0	0,72
Malta	0,8	7,2	9,6	81,0	11,3	6,8	34,4	0,70
Niemcy	2,9	4,9	11,2	81,2	14,1	3,8	46,1	0,79
Polska	1,0	4,9	6,3	77,8	12,3	4,7	26,2	0,75
Portugalia	1,3	5,1	9,0	81,4	9,2	3,5	27,3	0,78
Rumunia	0,5	3,1	5,0	75,6	11,0	9,0	22,6	0,60
Słowacja	1,2	4,6	6,9	77,0	12,5	5,9	29,5	0,69
Słowenia	2,2	5,3	8,5	81,1	12,2	2,3	30,6	0,79
Szwecja	3,3	7,7	11,0	82,6	12,4	2,9	47,8	0,80
Węgry	1,4	4,6	4,2	76,1	11,9	5,2	25,4	0,70
Wlk. Brytania	1,7	5,6	9,9	81,7	12,9	4,3	39,1	0,78
Włochy	1,3	4,1	-	83,2	10,2	3,3	35,3	0,77

a) oczekiwana w chwili urodzenia; b) na 1000 urodzeń; c) w tys. USD wg. PPP; d) indeks kapitału ludzkiego – przyjmuje wartości z przedziału 0-1.

Źródło: *Human Development Indices and Indicators, UNDP, 2018; WDR team. Human Capital Index, 2019.*

Pozycja Polski wśród państw członkowskich Wspólnoty rysuje się jeszcze gorzej, jeśli porównywać absolutny poziom wydatków budżetowych na jednego mieszkańca ponoszonych na edukację, ochronę zdrowia czy badania i rozwój (tab. 6). Poziom absolutny wydatków polskiego budżetu na edukację stanowi ok. 60% tych wydatków w Niemczech, we Francji i w Austrii i około 40% w Danii i Irlandii. Na ochronę zdrowia budżet państwa wydaje w Polsce zaledwie ok. 30% wydatków ponoszonych na ten cel w Niemczech czy w Irlandii, 35-40% we Francji, Danii bądź Austrii i 45% w Finlandii. Wydatki budżetowe

na badania i rozwój stanowią w Polsce ok. 20% środków przeznaczanych na ten cel w budżecie Niemiec, Austrii i Danii oraz ok. 30% we Francji i Irlandii.

Tak niski poziom finansowania budżetowego podstawowych sfer decydujących o jakości kapitału ludzkiego i intelektualnego ma znaczenie z punktu widzenia oceny poziomu zdolności społecznej do nadrabiania zapóźnień rozwojowych, tj. możliwości tworzenia i absorpcji nowoczesnych technologii oraz ich adaptowania do potrzeb własnej gospodarki. Ma też wpływ na ocenę poprawy jakości życia polskiego społeczeństwa będącej efektem osiągniętego wzrostu gospodarczego. Znajduje to również odzwierciedlenie w kształtowaniu się innych podstawowych wskaźników rozwoju społecznego.

Tabela 6. Poziom wydatków budżetowych per capita w USD z 2011 r.

Wybrane kraje	Wydatki budżetowe w 2017 r. na:		
	badania i rozwój	edukację	ochronę zdrowia
Polska	272,2	1333,6	1714,6
Niemcy	1311,6	2216,2	5065,6
Francja	849,3	2123,3	4285,3
Dania	1400,5	3547,9	4808,3
Finlandia	1177,0	2922,2	3815,1
Irlandia	1010,0	3299,4	5252,1
Austria	1384,1	2321,7	4598,8
Czechy	619,5	1304,2	2380,2
Węgry	374,9	1231,8	1928,0
Słowenia	690,8	1444,4	2669,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego, 2018.

Pod względem oczekiwanej długości życia w chwili urodzenia, Polska plasuje się w Unii Europejskiej na 20 pozycji z okresem o 5,5 roku krótszym od najdłuższego i o 3,1 roku dłuższym od najkrótszego. Oczekiwany okres życia przy narodzeniu jest w Polsce dłuższy jedynie od notowanego na Łotwie i Litwie oraz w Bułgarii, Rumunii, na Węgrzech, w Słowacji i Estonii. Polska zajmuje też 21 miejsce we Wspólnocie z uwagi na poziom wskaźnika śmiertelności dzieci do lat 5, tj. ilości zgonów przypadających na 1000 urodzeń. Gorsze wskaźniki mają tylko Rumunia, Bułgaria, Malta, Słowacja, Litwa i Węgry. Jest to bezpośrednio związane z niskim poziomem finansowania budżetowego ochrony zdrowia. Przy relatywnie niskich wydatkach na edukację, Polska zajmuje 7 miejsce w Unii Europejskiej pod względem rzeczywistego okresu nauki w szkole, po Wielkiej Brytanii, Estonii, Czechach, Danii, Irlandii, Słowenii oraz Szwecji.

Mimo czwartej pozycji w Unii Europejskiej pod względem dynamiki wzrostu gospodarczego w latach 2000-2017, mierzonego przyrostem PKB na jednego mieszkańca, z uwagi na poziom podstawowych mierników rozwoju

społecznego wyprzedza jedynie najmniej rozwinięte kraje, które przystąpiły do Unii Europejskiej w 2004 r. i później.

Przeprowadzona analiza dowodzi, że posługiwanie się jedynie miernikiem wzrostu gospodarczego w ocenie poziomu rozwoju danego kraju, w oderwaniu od innych wskaźników, prowadzi do wypaczenia uzyskanego oglądu sytuacji i często do całkowicie nieprawdziwych sądów. Zwolennicy wzrostu gospodarczego jako czynnika rozwiązującego wszystkie, także społeczne problemy rozwojowe często utożsamiają wysoką dynamikę PKB per capita z szybkim rozwojem kraju. Tak było w przypadku tzw. gospodarek wschodzących¹⁵. Zapominano tylko dodać, że wzrost ten rozpoczynał się z bardzo niskiego poziomu. W 2017 r., mimo szybkiego wzrostu przez wiele lat i znacznego postępu w relacji do stanu sprzed rozpoczęcia wzrostu, w relacji do rozwiniętych państw zachodnich znajdowały się one nadal na niskim poziomie gospodarczym. Z kolei Rosja pod względem wielkości PKB na mieszkańca reprezentuje podobny poziom, jak Polska, Portugalia czy Węgry. Mimo to jest jedną ze światowych potęg militarnych. Jednocześnie jednak na edukację i ochronę zdrowia swych obywateli wydaje zaledwie 2,5% tego, co na cele militarne. W Norwegii jest to ok. 12%, w Irlandii 32%, w Szwecji 16,5%, ale w Stanach Zjednoczonych już tylko ok. 6% (tab. 4). Bycie potęgą militarną rodzi koszty społeczne, a poziom rozwoju społeczno-gospodarczego zależy od decyzji dotyczących podziału wytworzonego bogactwa.

3.2. Miejsce sektora rolno-żywnościowego

Rozwój rolnictwa, jaki dokonał się po II Wojnie Światowej umożliwił znaczący postęp w globalnej produkcji surowców żywnościowych. Rozwój taki nastąpił we wszystkich regionach świata, ale przede wszystkim w rozwiniętych krajach strefy umiarkowanej, gdzie był głównie wynikiem industrializacji rolnictwa, polegającej na intensyfikacji i specjalizacji produkcji oraz zwiększania efektów skali. Pociągało to za sobą coraz większe zużycie nakładów, w tym wody a także nieodnawialnych zasobów energetycznych. Powodowało to też nasilanie się negatywnych efektów zewnętrznych, ekonomicznych i społecznych, takich jak nadmierna emisja gazów cieplarnianych, skażenie gleb, utrata bioróżnorodności, negatywne zmiany klimatyczne czy wykluczenie społeczne¹⁶. W takim kontekście powstała idea rozwoju zrównoważonego uwzględniająca nie tylko bieżące potrzeby wzrostu gospodarczego, ale także interesy rozwojowe obecnych i przyszłych pokoleń. Nadal jednak doraźne względy ekono-

¹⁵ Melguizo A., Perea J.R., *Mind the skills gap! Regional and Industry Patterns in Emerging Economies*. OECD, Paryż 2016.

¹⁶ Beddington J., *Foresight. The future of food and farming*. The Government Office of Science. Londyn 2011.

miczne przeważają nad społecznymi i ekologicznymi, co stwarza barierę dla jej szerszego rozwoju¹⁷.

Kwestię zrównoważonego rozwoju należy rozpatrywać również w kontekście zmian w światowym rolnictwie i systemie żywnościowym, jednak globalne strategie muszą być powiązane z lokalnymi uwarunkowaniami, w tym wynikającymi z lokalnych i narodowych zdolności społecznych¹⁸. Rolnictwo industrialne charakteryzuje się wysoką produktywnością opartą na dużym zużyciu nakładów przemysłowych oraz wyodrębnieniu procesu produkcji rolnej ze środowiska naturalnego. Koncentracja i zaawansowane technologie przyczyniają się do generowania wyższych dochodów w rolnictwie. Jednocześnie jednak następuje przesunięcie od pracochłonnego do kapitałochłonnego modelu rolnictwa, a producenci rolni zostają podporządkowani agrobiznesowi. Luka technologiczna i zjawisko tzw. „kieratu technologicznego” hamują postęp lokalnego rolnictwa i ograniczają możliwości rozwojowe alternatywnych systemów żywnościowych. Szczególnie ważnym, nadal nierozwiązanym problemem, jest włączenie drobnych gospodarstw rolnych w system rynkowy. Coraz większa część żywności dostarczana jest konsumentom przez rynek, formalny i nieformalny. Wymogi rynkowe szybko rosną (jakość, bezpieczeństwo, zdrowotność, informacja, opakowania). Stwarza to dodatkową barierę dla drobnych gospodarstw rolnych w dostępie do nowoczesnego rynku.

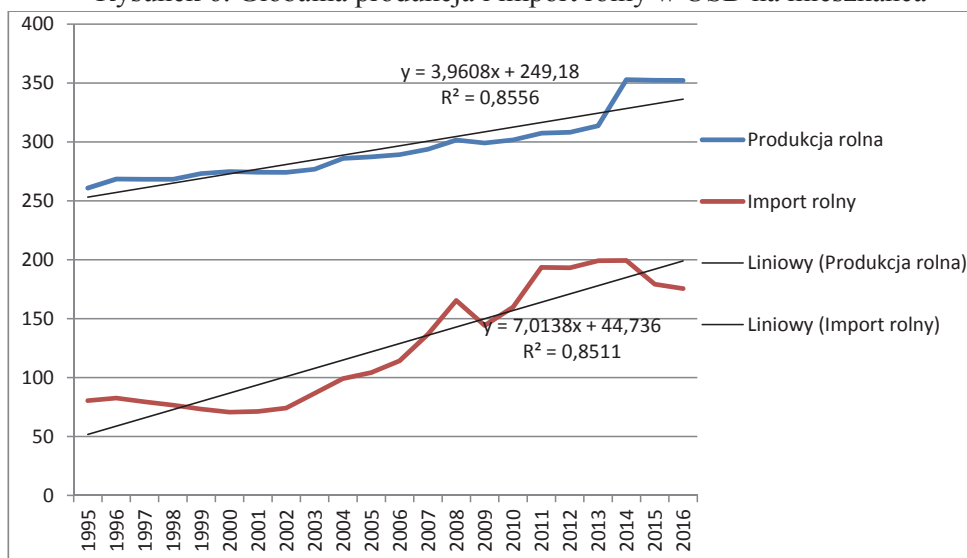
W miarę postępu procesu globalizacji, lokalne rynki rolne zastępowane były przez rynek międzynarodowy, a coraz większa część krajowej podaży żywności pochodziła z importu¹⁹. Tendencja rozwojowa globalnego importu żywności wyprzedzała dynamikę wzrostu jej produkcji. Dopiero w następstwie kryzysu lat 2008-2011, kiedy z powodu silnego i nagłego wzrostu cen surowców rolnych, rynek światowy stał się mniej wiarygodnym źródłem uzupełniania własnej podaży żywności, światowa produkcja rolna uległa przyspieszeniu, a import spowolnieniu (rys. 6).

¹⁷ Polcyn J., Głowski P., *Rozwój regionalny i jego determinanty*. Wydawnictwo Państwowej Szkoły Zawodowej w Pile. Piła 2015.

¹⁸ Zegar J., *Współczesne wyzwania rolnictwa*. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa 2013.

¹⁹ Sobiecki R., *Globalizacja ekonomiczna a zmiana uwarunkowań produkcji rolnej*. SGH. Warszawa 2013.

Rysunek 6. Globalna produkcja i import rolny w USD na mieszkańca



Źródło: na podstawie danych FAO.

Jedną z przyczyn coraz silniejszego uzależnienia od importu żywności były narastające problemy związane z urbanizacją i transformacją obszarów wiejskich. Obecnie ponad połowa światowej populacji mieszka w miastach. Według prognoz Organizacji ONZ ds. Wyżywienia i Rolnictwa FAO, do 2050 r. proporcja ta ma się zwiększyć się do 66%. Urbanizacja przyczynia się do rozwoju klasy średniej, co zwiększa popyt na żywność. Do 2050 r. wzrost ten szacowany jest na 50-60%. Stawia to nowe zadania przed światowym rolnictwem.

Dualność światowego systemu gospodarczego i żywnościowego oraz proces starzenia się rolników dodatkowo utrudniają relacje miasto-wieś w procesie rozwoju. Coraz większe staje się też uzależnienie konsumentów od rynku. Również na obszarach wiejskich coraz więcej ludzi kupuje żywność i tym samym uzależnia możliwość zaspokajania swego najbardziej podstawowego popytu od posiadania dochodów z pracy najemnej. W krajach o wysokich dochodach, rolnictwo rozwija się nie tylko jako producent żywności i surowców rolnych, ale także – a może przede wszystkim, dzięki kreowaniu usług dla konsumenta miejskiego, takich jak: utrzymywanie podstawowych ekosystemów, rozwój tradycyjnego rzemiosła, urozmaicanie krajobrazu w miastach i wokół nich, zapewnianie rekreacji mieszkańcom miast. Urbanizacja wymusza więc transformację samego rolnictwa i przyczynia się do przechodzenia do nowego typu systemu żywnościowego.

W Unii Europejskiej funkcjonuje model rolnictwa industrialnego. Z badań E. Ryszewskiej wynika, że w większości krajów członkowskich z wyjątkiem

Polski i Rumunii, gospodarstwa rolne charakteryzują się wysoką specjalizacją produkcji, przy czym w krajach UE-15 przeważa intensywność kapitałochłonna, natomiast w krajach, które przystąpiły do Wspólnoty w 2004 r. i później – pracochłonna²⁰. Gospodarstwa rolne w Unii Europejskiej charakteryzują się wyższą niż przeciętna na świecie opłacalnością produkcji, a także wyższą skłonnością do inwestowania. Wynika to ze zjawiska tzw. „kieratu technologicznego”. Jego mechanizm jest następujący. Szybki w relacji do efektywnego popytu, wzrost podaży żywności, będący następstwem postępu technicznego i technologicznego, powoduje spadek cen rolnych. W konsekwencji zmniejszeniu ulegają dochody gospodarstw rolnych w porównaniu do dochodów uzyskiwanych poza rolnictwem. Nadwyżka wytwarzana w rolnictwie jest często przechwytywana przez pozostałe ogniwa łańcucha zaopatrzeniowego, gdyż dystrybucja dochodów dokonuje się tu w oderwaniu od miejsc tworzenia wartości, a nożyce cen są często niekorzystne dla rolników. Aby przetrwać, gospodarstwo rolne musi powiększać skalę produkcji oraz inwestować w coraz to wyższą technikę i technologię, która znów wywiera silną presję na ceny. Konieczność stałej intensyfikacji pogarsza ekonomiczną i społeczną sytuację gospodarstw rolnych, co prowadzi do różnych form interwencji i w konsekwencji odrywania dochodów rolnych od produkcji.

Transformacja rolnictwa i obszarów wiejskich znajduje odzwierciedlenie w udziale podstawowych sektorów gospodarki, w tym rolnictwa, w ogólnym zatrudnieniu. W dobie industrializacji, rozwijający się przemysł potrzebował siły roboczej uwalnianej z nisko produktywnego rolnictwa, będąc zarazem głównym czynnikiem sprawczym przemian dokonujących się w sektorze rolnym i na obszarach wiejskich. Skutkowały one migracją ludności ze wsi do miast oraz postępującym procesem urbanizacji i znajdowały odzwierciedlenie w zmieniającej się strukturze zatrudnienia w podstawowych sektorach gospodarki.

Sektorowa struktura zatrudnienia w poszczególnych krajach i regionach odzwierciedla przede wszystkim różnice w produktywności pracy. W krajach o wysokich dochodach, przyrost produktywności pracy w rolnictwie wyprzedza jej dynamikę w przemyśle i usługach. Umożliwia to spadek zatrudnienia w rolnictwie i jego wzrost przede wszystkim w usługach, gdyż spowolnienie procesu industrializacji znajduje też wyraz w zmniejszeniu roli przemysłu w absorpcji siły roboczej uwalnianej z rolnictwa. Z punktu widzenia całej gospodarki, wzrost zatrudnienia w sektorach o wyższej produktywności pracy, przy intensyfikowaniu samego rolnictwa, sprzyja wzrostowi gospodarczemu. Przyczynia się też do powiększania globalnej podaży żywności oraz do rozwoju handlu międzynarodowego.

²⁰ Ryszewska E. *Paradygmat industrialnego rozwoju rolnictwa UE – mechanizmy i skutki*. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu. Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy nr. 10, 2017 r.

Prawidłowości takie zostały potwierdzone przeprowadzoną analizą (tab. 7). Przeciętna wartość dodana na jednego zatrudnionego w przemyśle w krajach należących do OECD wyniosła w 2017 r. 84,1 tys. USD (według stałej wartości USD z 2010 r.), wobec 75,1 tys. USD w 2005 r. – wzrost o 12%. Stanowiło to 105,7% wartości dodanej wytworzonej przez jednego zatrudnionego w sektorze usług i ok. 314% wytworzonej w rolnictwie. Jednocześnie, produktywność pracy w rolnictwie w okresie 2005-2017 wzrosła o 27,1%, podczas gdy w przemyśle o 12%, a w usługach tylko o 2,3%. Średnio w krajach Unii Europejskiej jedna osoba zatrudniona w przemyśle wytworzyła w 2017 r. wartość dodaną równą 73,7 tys. USD, tj. o 14,6% większą niż w 2005 r. Równocześnie było to o 180,2% więcej niż w rolnictwie i o 1,2% mniej niż w usługach. Przeciętny przyrost produktywności pracy w unijnym rolnictwie wyniósł w tym okresie 42,2%, wobec 14,6% w przemyśle i 1,8% w usługach.

W Polsce, wartość dodana wytworzona przez jednego zatrudnionego w przemyśle kształtowała się w 2017 r. na poziomie 33,6 tys. USD, co stanowiło wzrost o 40,6% w relacji do poziomu z 2005 r., tj. w początkowym okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej. W latach 2005-2017, wartość dodana na jednego zatrudnionego w rolnictwie zwiększyła się do 6 tys. USD, tj. o 22,4%, a w usługach do 32,6 tys. USD, tj. o 13,6%. Produktywność pracy w polskim przemyśle była więc w 2017 r. najwyższa – ponad pięćipółkrotnie wyższa niż w rolnictwie i o około 3% wyższa niż w usługach. Tłumaczy to brak procesu deindustrializacji w Polsce.

W Polsce wartość dodana wytworzona przez 1 zatrudnionego w przemyśle stanowiła w 2017 r. 45,6% średniego poziomu w Unii Europejskiej i 40% w krajach OECD. Polska znajdowała się pod tym względem na podobnym poziomie, jak Estonia, Litwa, Chorwacja czy Portugalia, a wyprzedzała takie kraje, jak Bułgaria, Cypr, Łotwa, Rumunia i Węgry. Mimo znacznego postępu w latach 2005-2017, wartość dodana wytworzona przez jednego zatrudnionego w polskim przemyśle stanowiła zaledwie 30% wartości wytworzonej w Austrii, Belgii czy Finlandii, ok. 25% w Danii czy Szwecji i ok. 10% w Irlandii.

W sektorze usług produktywność pracy w Polsce stanowiła w 2017 r. 41% średniego poziomu notowanego w państwach należących do OECD i 43,7% w krajach Unii Europejskiej. Wartość dodana wytworzona przez jednego zatrudnionego w tym sektorze była zbliżona do poziomu występującego w Chorwacji, Estonii, Litwie, Łotwie, Słowacji i na Węgrzech i stanowiła ok. 30% produktywności pracy w usługach w Danii, Belgii czy Francji, ok. 40% w Wielkiej Brytanii, Austrii, Niemczech czy Finlandii i ok. 25% w Irlandii.

Największe różnice między Polską a krajami należącymi do OECD i Unii Europejskiej występowały w 2017 r. w poziomie produktywności pracy w rol-

nictwie. W Polsce wskaźnik ten kształtował się na poziomie 22,5% średniej wartości w państwach OECD i 22,8% średniej wartości unijnej. W porównaniu z innymi krajami członkowskimi Wspólnoty, produktywność pracy w polskim rolnictwie była najniższa – zbliżona jedynie do notowanej w Rumunii. Stanowiła ona ok. 30% poziomu w Chorwacji, Grecji, Słowenii i na Łotwie, ok. 20% w Austrii, Czechach i Irlandii, ok. 15% w Niemczech i zaledwie ok. 10% we Francji, Holandii i Szwecji. Tak niskie wyniki ekonomiczne polskiego sektora rolnego tłumaczą jego silne uzależnienie od dopłat bezpośrednich i innych funduszy europejskich, a także wysoką wrażliwość na szoki i bodźce zewnętrzne. Warto też podkreślić, że o ile w okresie 2005-2017, tj. po akcesji Polski do Unii Europejskiej, dystans między Polską a Wspólnotą a także państwami OECD odnośnie produktywności pracy w przemyśle i usługach zmniejszył się, to w rolnictwie proporcje te uległy pogorszeniu (tab. 7).

Porównując udział zatrudnienia w podstawowych sektorach gospodarki w krajach Unii Europejskiej i wybranych krajach świata, dostrzegamy, że w latach 2005-2017 Polska była jedynym krajem, w którym udział zatrudnienia w przemyśle zwiększył się (tab. 8). Wzrost ten był wprawdzie niewielki, bo z 29,2 do 31,3%, jednak dowodzi to, że rozwój polskiej gospodarki dokonuje się według paradygmatu wcześniejszej fazy ery industrialnej niż ma to miejsce w innych porównywanych krajach. Polska zajmuje czwarte miejsce wśród państw Unii Europejskiej – po Czechach, Słowacji i Słowenii – pod względem wysokości wskaźnika zatrudnienia w przemyśle. Najniższy poziom tego wskaźnika występuje w Luksemburgu, Grecji, Holandii i na Cyprze.

W 2017 r., Polska miała też wysoki – trzeci po Rumunii i Grecji – odsetek zatrudnionych w sektorze rolnictwa, i to mimo spadku notowanego w latach 2005-2017 z 17,4 do 10,6% oraz wzrostu udziału przemysłu w ogólnym zatrudnieniu. Najniższy w Unii Europejskiej odsetek zatrudnionych w rolnictwie wykazywały: Luksemburg, Wielka Brytania, Malta oraz Niemcy, a także Szwecja, Holandia, Francja, Dania i Czechy.

Tabela 7. Wartość dodana w tys. USD* na jednego zatrudnionego według głównych sektorów gospodarki

Kraje	Przemysł		Rolnictwo		Usługi		Przyrost w %		
	2005	2017	2005	2017	2005	2017	P	R	U
Austria	95,6	104,1	24,3	29,8	87,1	88,0	108,9	122,6	101,0
Belgia	91,1	110,0	39,8	50,8	98,0	99,0	120,7	127,6	101,0
Bułgaria	10,0	16,1	9,8	10,9	13,5	17,3	161,0	111,2	128,1
Chorwacja	29,5	31,0	8,2	16,1	34,3	36,4	105,1	196,3	106,1
Cypr	34,5	28,0	30,6	21,7	43,3	43,6	81,2	70,9	100,7
Czechy	30,2	40,7	22,2	28,5	38,4	43,4	134,8	128,4	113,0
Dania	107,5	129,3	41,8	57,4	98,8	102,9	120,3	137,3	104,1
Estonia	23,3	33,9	13,4	23,7	31,0	33,3	145,5	176,9	107,5
Finlandia	103,2	113,8	44,0	71,0	83,1	85,8	110,3	161,4	103,2
Francja	78,0	87,2	41,3	54,8	91,0	96,7	111,8	132,7	106,3
Grecja	51,2	59,2	18,8	18,2	71,0	66,4	115,6	96,8	93,5
Hiszpania	65,7	87,8	30,0	48,7	65,6	69,9	133,6	162,4	106,5
Holandia	98,8	121,0	48,2	79,5	83,5	91,5	122,5	164,9	109,6
Irlandia	99,2	308,4	22,6	29,8	98,4	125,3	310,9	131,9	127,3
Litwa	23,5	38,0	5,6	12,2	25,6	31,3	161,7	217,9	122,3
Luksemburg	213,1	227,3	48,5	52,2	217,0	207,6	106,7	107,6	95,7
Łotwa	22,7	28,1	7,5	17,2	23,7	30,3	123,8	229,4	127,8
Malta	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Niemcy	79,5	94,7	24,5	38,5	80,2	79,3	119,1	157,1	98,9
Polska	23,9	33,6	4,9	6,0	28,7	32,6	140,6	122,4	113,6
Portugalia	33,1	39,1	7,6	14,5	49,6	49,5	118,1	190,8	99,8
Rumunia	17,9	28,8	3,7	6,2	21,0	27,0	160,9	167,6	128,6
Słowacja	24,0	40,9	19,2	48,6	31,9	36,7	170,4	253,1	115,0
Słowenia	34,7	47,8	9,8	19,1	49,0	54,7	137,8	194,9	111,6
Szwecja	121,7	138,8	74,8	81,7	81,8	93,9	114,0	109,2	114,8
Węgry	27,1	29,3	25,7	20,7	29,2	30,0	108,1	80,5	102,7
Wlk. Brytania	72,9	78,6	44,1	49,0	74,8	77,7	107,8	111,2	103,9
Włochy	73,3	74,9	40,0	41,9	95,0	90,5	102,2	104,7	95,3
Chiny	7,3	23,6	1,8	5,8	6,0	11,2	323,3	322,3	103,4
Brazylia	24,5	25,7	4,6	12,4	21,3	21,5	104,9	269,6	100,9
Rosja	20,7	25,5	7,4	13,7	14,6	19,0	123,2	185,1	130,1
Norwegia	340,9	298,4	69,0	130,0	112,3	125,6	87,5	188,4	111,8
USA	99,3	111,8	70,7	83,7	97,3	104,1	112,6	118,4	107,0
Japonia	93,1	103,8	22,5	22,7	92,9	91,8	111,5	100,9	98,8
UE	64,3	73,7	18,5	26,3	73,3	74,6	114,6	142,2	101,8
OECD	75,1	84,1	21,0	26,7	77,8	79,6	112,0	127,1	102,3

* Stała wartość USD z 2010 r.

Źródło: The World Bank, 2018.

Tabela 8. Udział głównych sektorów gospodarki w zatrudnieniu (w %)

Kraje	Przemysł		Rolnictwo		Usługi	
	2005	2017	2005	2017	2005	2017
Austria	27,6	25,6	5,2	4,3	67,2	70,1
Belgia	24,7	21,3	2,0	1,3	73,3	77,4
Bułgaria	34,2	29,2	8,9	6,3	56,9	64,5
Chorwacja	28,6	27,1	17,3	7,5	54,1	65,4
Cypr	24,0	17,1	4,7	3,5	71,3	79,4
Czechy	39,5	37,8	4,0	2,9	56,5	59,3
Dania	23,9	18,8	3,2	2,6	72,9	78,6
Estonia	34,1	29,9	5,2	3,9	60,7	66,2
Finlandia	25,8	22,3	4,8	3,9	69,4	73,8
Francja	23,8	20,3	3,6	2,9	72,6	76,8
Grecja	22,4	15,3	12,2	12,1	65,4	72,6
Hiszpania	29,6	19,5	5,3	4,1	65,1	76,4
Holandia	20,5	16,5	3,3	2,2	76,2	81,3
Irlandia	27,7	19,1	6,0	5,4	66,3	75,5
Litwa	29,1	25,0	14,3	7,8	56,6	67,2
Luksemburg	17,3	11,9	1,7	1,0	81,0	87,1
Łotwa	26,5	24,0	12,0	7,5	61,5	68,5
Malta	29,8	19,4	2,1	1,3	68,1	79,3
Niemcy	29,8	27,2	2,4	1,3	67,8	71,5
Polska	29,2	31,3	17,4	10,6	53,4	58,1
Portugalia	30,4	24,9	12,0	6,8	57,6	68,3
Rumunia	30,5	29,1	32,3	22,9	37,2	48,0
Słowacja	38,8	36,3	4,7	2,9	56,5	60,8
Słowenia	37,1	32,6	9,1	4,9	53,8	62,5
Szwecja	22,1	18,1	2,0	1,9	75,9	80,0
Węgry	32,5	30,2	4,9	5,0	62,6	64,8
Wlk. Brytania	22,2	18,4	1,4	1,1	76,4	80,5
Włochy	30,7	26,3	4,2	3,9	65,1	69,8
Chiny	29,6	26,6	35,8	17,5	34,6	55,9
Brazylia	21,4	20,8	20,5	10,3	58,1	68,9
Rosja	29,8	26,9	10,2	6,7	60,0	66,4
Norwegia	20,9	19,5	3,3	2,1	75,8	78,4
USA	21,0	18,9	1,6	1,7	77,4	79,4
Japonia	27,8	25,6	4,5	3,5	67,7	70,9

Źródło: The World Bank na podstawie ILOSTAT, 2018.

Udział zatrudnienia w polskim sektorze usług zwiększył się w okresie 2005-2017 z 53,4 do 58,1%. Mimo to, w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej, kształtował się na niskim poziomie, przewyższającym jedynie poziom notowany w Rumunii. Relatywnie niski udział sektora usług w zatrudnieniu wykazywały także: Czechy, Słowacja, Słowenia, Bułgaria i Węgry, natomiast wysoki – Luksemburg, Holandia, Wielka Brytania, Szwecja, Cypr, Malta, Dania oraz Belgia.

Spośród innych porównywanych państw, wysoki odsetek zatrudnienia w przemyśle występował w Chinach, Rosji i Japonii, a niski w Stanach Zjednoczonych i w Norwegii. Z kolei rolnictwo wykazywało relatywnie wysoki udział w zatrudnieniu w Chinach i w Brazylii, a niski w Stanach Zjednoczonych, Norwegii, Japonii i Rosji. Znaczenie usług w zatrudnieniu było najwyższe w Stanach Zjednoczonych, Norwegii i Japonii, a najniższe w Chinach, Rosji i Brazylii. Odsetek zatrudnionych w polskim przemyśle przewyższał poziom wszystkich porównywanych państw pozaunijnych, natomiast udział zatrudnienia w polskim rolnictwie był zbliżony do wykazywanego w rolnictwie Brazylii i niższy jedynie od wskaźnika chińskiego. Udział usług w ogólnym zatrudnieniu kształtował się na poziomie nieco wyższym od poziomu chińskiego, ale zdecydowanie niższym niż w pozostałych porównywanych krajach pozaunijnych (tab. 8).

Z przeprowadzonej analizy wynika, że Polska ma model gospodarki zbliżony bardziej do rozwijających się państw, takich jak Brazylia, Rosja czy Chiny a w Unii Europejskiej – Węgry czy Bułgaria, niż do rozwiniętych państw zachodnich, jak Niemcy, Francja czy Włochy. Transformacja strukturalna nie skutkowała u nas deindustrializacją. Przeciwnie, wysoki udział przemysłu w zatrudnieniu w chwili akcesji do Unii Europejskiej, po trzynastu latach członkostwa jeszcze się powiększył. Siła robocza uwalniana ze stosunkowo wolno przeobrażającego się rolnictwa w ponad 30% zaangażowana była nadal przez sektor przemysłowy. W pozostałych porównywanych krajach przemysł był, na równi z rolnictwem, źródłem rąk do pracy dla sektora usług. Co więcej, w takich krajach, jak Niemcy, Francja czy Włochy to właśnie z przemysłu pochodziło od 68 do 94% siły roboczej znajdującej zatrudnienie w usługach.

W Polsce, w latach 2005-2017, wzrost udziału przemysłu w zatrudnieniu o 2,1 pkt. proc. skutkował przyrostem udziału wartości dodanej wytworzonej w tym sektorze gospodarki o 0,9 pkt. proc. W usługach proporcje te układały się odpowiednio jak +4,7 i +2,1 pkt. proc. W rolnictwie spadek zatrudnienia o 6,8 pkt. proc. przynosił efekt w postaci zmniejszenia udziału wartości dodanej wytworzonej w rolnictwie w wartości PKB o 1,2 pkt. proc. Wynikałoby z tego, że w Polsce to rolnictwo wykazywało najwyższą wydajność pracy. W Niemczech udział przemysłu w zatrudnieniu zmniejszył się o 2,5 pkt. proc., ale udział w PKB wartości dodanej wytworzonej w przemyśle zwiększył się o 1 pkt. proc. Podobnie było w Bułgarii. We Francji i Włoszech spadkowa dynamika udziału przemysłu w zatrudnieniu była szybsza niż udziału przemysłowej wartości dodanej w PKB. Natomiast w Brazylii i Chinach było odwrotnie.

4. Podsumowanie

Większość zidentyfikowanych globalnie i regionalnie trendów rozwojowych dotyczy również Polski, choć różnice występują tu oczywiście co do poziomu i skali analizowanych zjawisk. Doświadczenia światowe i unijne mogą jednak być podstawą do budowania odpowiedniej strategii na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju całej gospodarki, sektora rolno-żywnościowego i obszarów wiejskich w Polsce, sprzyjającego włączeniu społecznemu i wykorzystującego możliwości wynikające z globalizacji i uczestnictwa w układzie regionalnym, jakim jest Unia Europejska.

Włączenie Polski w światowy system ekonomiczny w wyniku transformacji systemowej, a następnie akcesja do Unii Europejskiej i przyjęcie zasad i mechanizmów unijnych, w zasadniczy sposób zmieniły warunki funkcjonowania polskiej gospodarki i polskiego sektora rolno-żywnościowego²¹. Skutkowało to z jednej strony poprawą pozycji Polski na jednolitym rynku europejskim w następstwie zniesienia barier stosowanych wobec krajów trzecich. Z drugiej strony – polska gospodarka poddana została globalnym i regionalnym procesom i trendom rozwojowym. Następstwem ujawnionych przewag konkurencyjnych polskiej branży rolno-spożywczej był szybki rozwój wymiany międzynarodowej towarami tej branży – szczególnie w ramach Unii Europejskiej. Polskie rolnictwo stało się ważnym elementem sektora żywnościowego Wspólnoty. Jednak nasza konkurencyjność w realiach rynku globalnego jest mniejsza niż w układzie regionalnym, tj. na jednolitym rynku europejskim. Trzeba to brać pod uwagę, projektując przyszłe strategie rozwojowe.

Również proste naśladowanie strategii rozwojowych i ich instrumentarium zastosowanych w krajach, które odniosły sukces może okazać się nieskuteczne w innym kraju, a nawet prowadzić do niepożądanych efektów. Podstawowym warunkiem długotrwałego rozwoju społeczno-gospodarczego jest bowiem oparcie go na lokalnych wzorcach kulturowych, przy uwzględnieniu posiadanych warunków brzegowych dla takiego rozwoju. Nie mogą one być bowiem transmitowane bezpośrednio do innych systemów społecznych, gospodarczych i kulturowych.

Ważne znaczenie ma strategiczne planowanie takiego wzrostu gospodarczego, w którym dynamiki rozwojowe podstawowych sektorów, tj. rolnictwa, przemysłu i usług, będą wzajemnie dostosowane i zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju społeczno-ekonomicznego. Wskazują na to wyraźnie doświadczenia światowe, choć proporcje między tymi sektorami układają się różnie w różnych krajach.

²¹ Czyżewski A., Stępień S., *Wspólna polityka rolna UE a interes polskiego rolnictwa*. Ekonomista nr 1, 2011.

Jeśli chodzi o sektor rolno-żywnościowy, Polska ma nadal relatywnie dużo drobnych gospodarstw rolnych. Dotychczas, ich włączenie w łańcuch żywnościowy, a zwłaszcza zapewnienie dostępu do innowacyjnych technologii oraz krajowego i międzynarodowego rynku było niesatysfakcjonujące. Wydaje się, że pobudzanie wspólnego działania, pozwalającego przezwyciężyć barierę niedostatecznej skali, a przez to wzmacniającego siłę rynkową producentów rolnych, a także tworzenie centrów doskonałości będących źródłem nowoczesnych technologii i upowszechniania dobrych doświadczeń, mogłoby pod wieloma względami być lepszym rozwiązaniem niż utrwalanie rozdrobnionej struktury przez system dopłat bezpośrednich.

Przemiany w rolnictwie wymagają równoczesnej transformacji obszarów wiejskich. Można w tym celu wykorzystać doświadczenia wynikające z procesów urbanizacyjnych i nowo tworzącej się przestrzeni miejsko-wiejskiej jako miejsca kreacji pozarolniczych źródeł dochodów na wsi. Doświadczenie wielu krajów wskazuje, że rozwój miast, szczególnie tych średniej wielkości, może tu pełnić rolę akceleratora przemian na takich obszarach, zmieniając ich dotychczasowe funkcje i tworząc alternatywę dla migracji ludności ze wsi do miast, szczególnie dużych aglomeracji.

Warto też pamiętać, że wysoka wydajność cechuje gospodarki państw najbardziej rozwiniętych. Po drugiej stronie znajdują się kraje o niższym poziomie dochodów, charakteryzujące się też niską wydajnością ekonomiczną. Znajduje to odzwierciedlenie w niewielkim udziale tych krajów w tworzeniu nowoczesnych technologii, a także w małej zdolności do ich naśladowania. Źródłem postępu w pierwszej grupie krajów jest przede wszystkim własna aktywność innowacyjna, wspierana wysokimi nakładami na edukację oraz na badania i rozwój. W drugiej grupie państw – głównie transfery technologii z zewnątrz, limitowane jednak niskimi zwykle wewnętrznymi zdolnościami absorpcyjnymi.

Z teorii wymiany międzynarodowej wynika, że wzrost wydajności w krajach drugiej grupy, gdzie płace i ceny zasobów są relatywnie niskie, może pogarszać sytuację krajów wysoko rozwiniętych, gdyż redukuje poziom bieżących kosztów, które stanowią tam podstawę konkurencyjności w wymianie międzynarodowej. Jeśli kraje mniej rozwinięte staną się dostatecznie efektywne w produkcji dóbr, które dotychczas importują z państw rozwiniętych przewaga komparatywna tych ostatnich zniknie. Wolny handel może więc nie być już tak korzystny, jak w poprzednich latach.

Warto też podkreślić, że sama gospodarka, czy też zdolność do konkurencji na międzynarodowych rynkach, nie jest wyłącznym celem funkcjonowania państw. Społeczeństwa organizują się w państwa po to, aby zapewnić sobie pewien niezbędny do wspólnej egzystencji ład, oparty na akceptowanych przez nie

normach społecznych, oraz opiekę społeczną, tj. zapobieganie wykluczeniu w jakiegokolwiek formie i z jakichkolwiek powodów. Ważne jest także zapewnienie wspólnego bezpieczeństwa wobec zagrożeń wewnętrznych i zewnętrznych. Sprowadzanie roli państwa jedynie do gwarantowania działania wolnej konkurencji jest daleko niewystarczające z punktu widzenia wypełniania przez nie zadań wobec społeczeństwa. Gospodarka jest bowiem tylko jednym z aspektów działań człowieka w społeczeństwie zorganizowanym w państwo. Traktowanie działań gospodarczych państwa oraz rynku jako przeciwieństw w rozwoju gospodarczym nie ma uzasadnienia, ponieważ regulowana gospodarka i rynek nie są pojęciami przeciwstawnymi. To również wynika z doświadczeń światowych. Podobnie jak fakt, że dla stabilnego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego niezbędna jest wyższa dynamika inwestowania w kapitał ludzki niż w kapitał rzeczowy. Przyczynia się to do wzrostu krańcowej zdolności produkcyjnej.

Innowacyjnym działaniom wytwórców i konsumentów w Polsce musi towarzyszyć odpowiednia polityka rozwoju społeczno-gospodarczego, uwzględniająca kontekst globalny i realizowana przez struktury organizacyjne Unii Europejskiej w skali regionalnej oraz przez władze państwowe i samorządowe w skali lokalnej – narodowej.

Z analizy globalnego systemu żywnościowego wynika, że zwiększa się produktywność nakładów kapitałowych w światowym rolnictwie. Oznacza to, że rolnictwo jako sektor gospodarki staje się coraz bardziej uwarunkowane technologicznie a jednocześnie w coraz mniejszym stopniu opierać się będzie na nakładach prostej pracy i na naturalnej urodzajności ziemi. Wniosek, jaki z tego płynie dla polityki rolnej jest taki, że podobnie jak w innych działach gospodarki narodowej, również w rolnictwie rosnąć będzie znaczenie innowacyjności. Potrzeba więc zmiany ukierunkowania polityki w dziedzinie rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, a przede wszystkim jej instrumentarium. Taką potrzebę dostrzega się w nowo projektowanym kształcie wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej po 2020 r. Na pozór przejście od prostych dopłat obszarowych, funduszy wspierających rozwój obszarów wiejskich i tzw. zazieleniania WPR do wspierania innowacyjności unijnego rolnictwa może, dla wciąż jeszcze mało nowoczesnego sektora rolnego w Polsce, wydawać się mniej korzystne. Polska, podobnie jak cała Unia Europejska, musi jednak dostosować się do światowych trendów rozwojowych aby sprostać nowym kryteriom konkurencyjności, także w kontekście realizacji prawdopodobnego scenariusza deglobalizacyjnego. Zmiana układu sił na arenie międzynarodowej, fiasko negocjacji wielostronnych prowadzonych w ramach WTO, wojna celna Stanów Zjednoczonych z Chinami, zagrożenie wybuchem nowego kryzysu żywnościowego, wszystko to może bowiem przyczynić się

do wzmocnienia barier w międzynarodowym handlu, również handlu żywnością, a przez to do dalszego wzrostu znaczenia układów regionalnych.

Ważnym czynnikiem rozwoju społeczno-ekonomicznego może być nie tylko zwiększanie konkurencyjności polskiej gospodarki, ale także wykorzystywanie jej komplementarności z innymi partnerami regionalnymi. Szczególnie branża rolno-żywnościowa ma większe szanse rozwojowe w ramach Unii Europejskiej niż poza nią. Członkostwo w tym ugrupowaniu oraz adaptowanie unijnych mechanizmów i bodźców rozwojowych ma podstawowe znaczenie dla przyszłej dynamiki rozwoju Polski. Aby to w pełni wykorzystać, trzeba zwiększać możliwości adaptacyjne polskiej gospodarki przez podnoszenie poziomu rozwoju społecznego i tzw. zdolności społecznej do nadrabiania zaległości rozwojowych. Dotychczas następowało szybkie wyrównywanie niektórych – głównie cenowych – parametrów rynku. W wyniku tego Polska stała się relatywnie drogim krajem w Unii Europejskiej. Nie znajduje to jednak odzwierciedlenia w równie szybkim przyroście płac czy wydatków budżetowych na cele społeczne. Także wysokie obciążenie podatkami bezpośrednimi i pośrednimi jest w niewielkim stopniu rekompensowane przez tzw. wtórny podział efektów wzrostu gospodarczego.

Skutkiem tego jest m.in. ograniczona zdolność do absorpcji nowoczesnych technologii i innowacyjnych rozwiązań. Mimo relatywnie szybkiego wzrostu gospodarczego, w polskiej gospodarce następują głównie przemiany ilościowe, a nie jakościowe wynikające z rozwoju społecznego i unowocześniania struktur gospodarczych. Często inwencja polskich podmiotów, tworząca podstawę postępu, uprzedmiotowia się poza Polską i tam przynosi efekty gospodarcze.

Literatura

1. Abramovitz A. (1994): *The origins of the post-war catch-up and convergence boom* [w:] *The dynamics of technology, trade and growth*. Red. Elgar, Aldershot.
2. Beddington J. (2011): *Foresight. The future of food and farming*. The Government Office of Science, Londyn.
3. Czyżewski A., Stępień S. (2011): *Wspólna polityka rolna UE a interes polskiego rolnictwa*. Ekonomista nr 1.
4. Freeman C. (1996): *History, Co-evolution and Economic Growth*. Merit and SPRU.
5. Górski M. (2013): *Rynkowy system finansowy*. PWE, Warszawa.
6. Human Development Indices and Indicators. UNDP, 2018.
7. Kuwalczyk P., Kwela E. (2008): *Stymulowanie rozwoju społeczno-gospodarczego. Teoria i praktyka*. Uniwersytet Gdański. Fundacja Rozwoju UG, Gdańsk.
8. Maślak E. (2002): *J.A. Schumpeter pół wieku później – współczesna recepcja teorii*. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny.
9. Matysek-Jędrych A. (2007): *System finansowy – definicje i funkcje*. Bank i Kredyt nr 10.
10. Melguizo A., Perea J.R. (2016): *Mind the skills gap! Regional and Industry Patterns in Emerging Economies*. OECD, Paryż.
11. OECD National Accounts, 2018, issue 2.
12. OECD – Raport (1998): *New technologies in the 1990s. A socio-economic strategy*. Paryż.
13. Polcyn J., Głowski P. (2015): *Rozwój regionalny i jego determinanty*. Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej, Piła.
14. Poszewicki A. (2008): *Relacje pomiędzy innowacjami a wzrostem gospodarczym*. Referat na konferencji w Sopocie.
15. Romer P.M. (1986): *Increasing Returns and Long-Run Growth*. Journal of Political Economy No 5.
16. Ryszewska E. (2017): *Paradygmat industrialnego rozwoju rolnictwa UE – mechanizmy i skutki*. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu. Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy nr 10.
17. Sobiecki R. (2013): *Globalizacja ekonomiczna a zmiana uwarunkowań produkcji rolnej*. SGH, Warszawa.
18. Stiglitz J.E. (2002): *Globalization and its discontents*. New York and London: Norton.
19. The World Bank, 2018.

20. Wiliamson J. (2004): *A short story of the Washington Consensus*. Referat na konferencję: *From Washington Consensus towards a New Global Governance*, Barcelona.
21. WDR team. Human capital index, 2019.
22. Zagórska-Jonszta U. (2015): *Teoria rozwoju gospodarczego i twórczej destrukcji Schumpetera oraz jej aktualność*. Optimum. Studia Ekonomiczne nr 3 (75).
23. Zegar J. (2013): *Współczesne wyzwania rolnictwa*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

II. Transformacja systemowa a handel zagraniczny i bezpośrednio inwestycje zagraniczne w Polsce – studium sektora rolno-żywnościowego

1. Wstęp

Zachodzące w gospodarce światowej procesy globalizacji i integracji gospodarczej implikują zwiększenie stopnia otwartości poszczególnych gospodarek narodowych i wzrost współzależności ekonomicznych wiążących je z innymi podmiotami rynku globalnego. Towarzysząca tym procesom liberalizacja gospodarki przejawia się m.in. dynamicznym wzrostem obrotów handlowych i przepływów kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych, uznawanych za najwyższą formę internacjonalizacji działalności gospodarczej²². Na przemiany obserwowane w tym zakresie w Polsce istotny wpływ miały procesy transformacji ustrojowej, szczególnie w wymiarze ekonomicznym²³, sprowadzające się do przejścia od gospodarki centralnie zarządzanej do gospodarki rynkowej.

Długotrwałe funkcjonowanie gospodarki centralnie sterowanej, wspieranej doktryną komunistyczną, skutkujące zerwaniem większości więzów ekonomicznych z gospodarką światową, a zwłaszcza krajami kapitalistycznymi, wywołało zapaść gospodarczą i sprawiło, że pod koniec lat 80. XX wieku Polska nie była przygotowana do funkcjonowania w warunkach zaostrzającej się konkurencji międzynarodowej²⁴. W systemie gospodarki centralnie planowanej Polska była zasadniczo odizolowana od przepływów kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co oddziaływało na strukturę produkcji, poziom konkurencji na rynku wewnętrznym, poziom technologii i organizacji, a w konsekwencji znajdowało odzwierciedlenie w opóźnieniu technologicznym i niskiej konkurencyjności produkcji krajowej na rynku międzynarodowym²⁵. Dla pobudzenia wzrostu gospodarczego i poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki, ko-

²² M. Kuzel, M. Kuczmańska, L. Czaplewski, M. Jaworek, *Kapitał w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych województwach Polski – analiza porównawcza*, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń 2016, s. 67.

²³ Poza wymiarem ekonomicznym, transformacja ustrojowa obejmuje sferę polityczną, związaną z przejściem od systemu autorytarnego, czy wręcz totalitarnego, do systemu demokratycznego, oraz społeczną, oznaczającą przebudowę społeczeństwa ukształtowanego na zasadach wymuszonego kolektywizmu w takie, w którym priorytetową rolę odgrywa indywidualna aktywność. M. Ratajczak, *Transformacja ustrojowa w świetle ustaleń i założeń ekonomii instytucjonalnej*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2009, Rok LXXI zeszyt 2, s. 233-251.

²⁴ P. Siemiątkowski, *Rola kapitału zagranicznego w transformacji polskiej gospodarki*, *Toruńskie Studia Międzynarodowe*, 2011, Nr 1(4), s. 63-76.

²⁵ Cz. Piłarska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na tle przemian systemowych w Polsce w latach 1989-2003*, *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 2006, Nr 728, s. 109-128.

nieczne stało się przeprowadzenie szybkich reform ustrojowych zapewniających „powrót do Europy” oraz zbudowanie demokratycznych struktur państwowych²⁶. Jednym z instrumentów podnoszenia konkurencyjności polskich producentów w perspektywie średnio- i długookresowej miał być zwiększony dopływ kapitału zagranicznego, a zwłaszcza prywatnych inwestycji bezpośrednich²⁷.

Podstawą polskiej transformacji ustrojowej był tzw. Plan Balcerowicza – program stabilizacyjny, który miał zapewnić redukcję hiperinflacji i przejście na gospodarkę wolnorynkową²⁸. Plan gruntownych reform, realizowanych metodą terapii szokowej, uwzględniał: przekształcenia własnościowe, zwiększenie samodzielności przedsiębiorstw państwowych, pełne wprowadzenie mechanizmu rynkowego, a w szczególności uwolnienie cen, swobodę działalności gospodarczej, wprowadzenie ograniczonej wymienialności złotego, uruchomienie rynku kapitałowego i utworzenie rynku pracy²⁹. Wskutek wdrożonych reform nastąpiło otwarcie polskiej gospodarki na zagraniczne rynki, towary i kapitał, a zapoczątkowanie, realizowanego również z udziałem kapitału zagranicznego, procesu prywatyzacji spowodowało uruchomienie mechanizmów gospodarki rynkowej.

Rozwój wymiany handlowej i bezpośrednich inwestycji zagranicznych, obserwowany w Polsce od początku lat 90. XX wieku, stanowił ważny czynnik przyspieszenia wzrostu gospodarczego. Można przy tym zauważyć, że nawet ekonomiści reprezentujący merkantylistyczno-protekcjonistyczny punkt widzenia, według którego jedynie własna produkcja i nadwyżka w obrotach handlowych zapewniają trwały wzrost i dobrobyt kraju, akceptują bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako istotny determinant wzrostu gospodarczego³⁰.

Zarówno poziom zaangażowania w wymianę handlową, jak i stopień absorpcji inwestycji zagranicznych są zróżnicowane w przekroju sektorowym.

²⁶ Taki model transformacji systemowej, realizowanej w Polsce, w pewnym zakresie w Czechach, na Węgrzech i w nadbałtyckich krajach poradzieckich, Fiedor określa mianem kapitalistycznej rewolucji (szybkiej liberalizacji), wyróżniając obok niego także model stopniowej ewolucji w kierunku gospodarki i społeczeństwa kapitalistycznego (model wolnej liberalizacji charakterystyczny np. dla Rumunii i Bułgarii) oraz tzw. model „muddling through” odznaczający się bardzo późnym rozpoczęciem procesu liberalizacji i prywatyzacji gospodarki (wdrażany na Ukrainie i w innych krajach środkowoazjatyckich byłego ZSRR). B. Fiedor, *Nowa ekonomia instytucjonalna jako podstawa teoretycznej refleksji nad procesem transformacji od gospodarki centralnie sterowanej do rynkowej*, [w:] *Wkład transformacji do teorii ekonomii*, J. Kleer, A. Kondratowicz (red.), CeDeWu, Warszawa 2006, s. 18.

²⁷ G. Kołodko, *Strategia dla Polski*, Poltext, Warszawa 1994, s. 46-47.

²⁸ B. Siuta-Tokarska, *Problemy modernizacji gospodarki Polski w dobie globalizacji, rozwoju BIZ i handlu zagranicznego*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 2010, Nr 16, s. 234-248.

²⁹ T. Kowalik, *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstanie, ewolucja, kryzys*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2000, s. 268.

³⁰ K. Janasz, *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w modernizacji gospodarki kraju*, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 2011, Nr 22, s. 35-49.

W Polsce sektorem odznaczającym się silną orientacją eksportową oraz wysokim stopniem globalizacji jest sektor rolno-żywnościowy. Według danych IERiGŻ-PIB, w latach 2008-2010 średnio 1/4 produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego była przeznaczana na eksport³¹, a są i takie jego branże (np. przemysł rybny, tytoniowy, przetwórstwo kawy i herbaty oraz galanteria cukiernicza), które sprzedają na rynkach zagranicznych ponad 50% produkcji³². W najprostszym ujęciu, podatność na globalizację można zmierzyć udziałem korporacji transnarodowych w przychodach ze sprzedaży. Chechelski podaje, że w latach 2003-2015, w branżach przemysłu spożywczego o bardzo wysokim stopniu globalizacji, takich jak przemysł tytoniowy, piwowarski, spirytusowy, cukierniczy, olejarski i cukrowniczy, korporacje transnarodowe generowały od 55% (przemysł olejarski w 2003 r.) do 99% (przemysł tytoniowy w 2015 r.) przychodów ze sprzedaży ogółem³³. W tym kontekście, ważne z poznawczego punktu widzenia, staje się rozpoznanie zmian, jakie dokonały się w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi oraz napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce³⁴ po transformacji ustrojowej.

W badaniach wykorzystano dane pochodzące z zasobów Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), Urzędu Statystycznego Unii Europejskiej (EUROSTAT) oraz Głównego Urzędu Statystycznego (GUS). Zakres czasowy

³¹ *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi – stan i perspektywy*, Nr 29, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2009, s. 6; *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi – stan i perspektywy*, Nr 32, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2010, s. 5; *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi – stan i perspektywy*, Nr 33, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2011, s. 6.

³² J. Seremak-Bulge, W. Łopaciuk, *Ogólna ocena polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 1995-2009*, [w:] *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 1995-2009*, J. Seremak-Bulge (red.), Studia i Monografie Nr 152, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011, s. 19-20.

³³ P. Chechelski, *Zmiany zachodzące w przemyśle spożywczym w Polsce pod wpływem korporacji transnarodowych w XXI wieku*, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2017, Nr 4(353), s. 50-71. Bardziej zaawansowanym miernikiem międzynarodowego zaangażowania korporacji transnarodowych jest wskaźnik transnacionalizacji, który wyraża intensywność lokowania za granicą funkcji realizowanych przez przedsiębiorstwo i jest obliczany jako średnia ważona z trzech udziałów: zagranicznych aktywów, sprzedaży i zatrudnienia w ogólnych wartościach aktywów, sprzedaży i zatrudnienia. Wskaźnik ten przyjmuje wartości w przedziale od 0 do 100%, a w przemyśle artykułów spożywczych i napojów kształtuje się średnio na poziomie 67,2% (wartość przeciętna obliczona przez ekspertów UNCTAD na podstawie danych z 54 krajów). A. Zorska, *Korporacje transnarodowe*, [w:] *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, M.K. Nowakowski (red.), Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2000, s. 253; *World Investment Report 1998*, UNCTAD, New York and Geneva 1998, s. 324.

³⁴ Zgodnie z nomenklaturą działalności gospodarczej w UE (NACE), przemysł spożywczy jest rozumiany jako produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (C10-C12).

analiz został zdeterminowany dostępnością porównywalnych w czasie i skali międzynarodowej danych. Tendencje w handlu zagranicznym zbadano w latach 1994-2017, natomiast analizę bezpośrednich inwestycji zagranicznych przeprowadzono w okresie 1993-2016 lub 2010-2015.

2. Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi

Wraz z postępującą liberalizacją polskiej gospodarki i zwiększeniem stopnia jej otwartości, początkowo wskutek reformy ustrojowej, a następnie w związku z procesem stowarzyszenia i członkostwa w UE, w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi zachodziły dynamiczne zmiany. W latach 1994-2017 można wyodrębnić trzy fazy rozwoju wymiany handlowej artykułami sektora rolno-żywnościowego.

W pierwszej, obejmującej lata 1994-2002, wzrost wartości eksportu i importu był stosunkowo powolny, a trwałą cechą handlu zagranicznego było ujemne saldo obrotów produktami rolno-spożywczymi (rys. 7). W warunkach gospodarki rynkowej, kiedy o wielkości importu zaczął decydować efektywny popyt, a jednocześnie eksport niektórych produktów, po urealnieniu kursów walutowych i cen krajowych, stał się nieopłacalny, kreowane na drodze „centralnie planowanego” zaniżania rozmiarów importu, dodatnie saldo obrotów przerodziło się w deficyt³⁵. Po raz pierwszy pojawił się on w polskim handlu rolno-żywnościowym w 1993 r., w konsekwencji gwałtownego spadku eksportu spowodowanego nieurodzajem z 1992 r. W kolejnych latach jego wartość systematycznie pogarszała się, przekraczając w 1996 r. wartość 1,2 mld USD – najwyższą odnotowaną w latach 90. Warto zauważyć, że jeszcze w 1990 r., gdy silnym bodźcem skłaniającym do eksportu był kurs walutowy, saldo obrotów artykułami rolno-spożywczymi było dodatnie i wynosiło blisko 1,2 mld USD, co stanowiło prawie 30% nadwyżki bilansu handlowego ogółem³⁶. W stosunkowo krótkim okresie Polska przekształciła się więc z eksportera netto w strukturalnego importera netto produktów rolnych i żywnościowych.

Obserwowany wzrost importu i pogorszenie bilansu handlowego w 1996 r. determinował nie tylko importowo-konsumpcyjny model gospodarki, który pojawił się w okresie transformacji, ale także coraz większe otwieranie polskiego rynku w związku z realizacją postanowień WTO, Układu Europejskiego i umowy CEFTA, jak również znaczny spadek produkcji rolniczej i ponad trzykrotny wzrost wartości niezbędnego importu zbóż. Zwiększaniu importu sprzyjał też

³⁵ J. Rowiński, *Handel zagraniczny artykułami rolno-żywnościowymi*, [w:] *Polski handel zagraniczny w 1997 r.*, K. Marczewski (red.), IKCHZ, Warszawa 1997, s. 108.

³⁶ J. Rowiński, M. Wigier, *Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi*, [w:] *Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej (1989-1997)*, A. Woś (red.), IERiGŻ, Warszawa 1998, s. 242.

nadwartościowy kurs złotego, obniżający jednocześnie opłacalność eksportu, i brak dostatecznie rozwiniętych instrumentów wsparcia krajowego eksportu, w tym przede wszystkim niewielka skala jego subsydiowania, uniemożliwiająca skuteczne konkutowanie cenowe na tych rynkach, na które wchodziły towary subwencjonowane przez konkurentów³⁷.

Mniej korzystne niż w latach 1994-1997 wyniki w handlu artykułami rolno-spożywczymi, Polska uzyskała w okresie 1998-2000. Aprecjacja złotego wobec walut głównych partnerów handlowych Polski oraz niekorzystne uwarunkowania zewnętrzne, związane z kryzysami regionalnymi³⁸, zaowocowały zmniejszeniem bezwzględnej wartości obrotów handlowych i ich znaczenia w handlu ogółem (tab. 9), a także przeorientowaniem struktury geograficznej eksportu i przesunięciem głównego rynku zbytu żywności z krajów byłego ZSRR do krajów UE³⁹. Po przełamaniu symptomów kryzysu, w 2001 r. dynamika wymiany handlowej zaczęła ulegać poprawie, prowadząc stopniowo do zrównoważenia salda obrotów produktami rolno-spożywczymi. W 2002 r. deficyt bilansu handlowego wyniósł nieco ponad 318 mln USD, a w 2003 r. osiągnął po raz pierwszy od 10 lat dodatnią wartość 505 mln USD.

Od 2003 r. można datować drugą fazę rozwoju polskiego handlu zagranicznego artykułami rolno-żywnościowymi. Zapoczątkowany wówczas, w wyniku ułatwienia polskim eksporterom dostępu do Jednolitego Rynku Europejskiego na mocy podpisanej w 2002 r. „umowy dwuzerowej”⁴⁰, dynamiczny wzrost wymiany trwał do 2014 r. Ponadto, zwiększenie wartości eksportu w 2003 r. następowało pod wpływem krajowej sytuacji produkcyjnej (nadwyżki w produkcji zwierzęcej i dobre zbiory produktów roślinnych), niskiego poziom inflacji powodującego wzrost opłacalności eksportu oraz tendencji na rynku walutowym. O ile kurs złotego względem dolara amerykańskiego ulegał w 2003 r. stosunkowo niewielkim zmianom, o tyle zachodziła systematyczna deprecjacja złotego wobec euro⁴¹. Ponieważ znaczną część polskiego importu i eksportu już wtedy realizowano z państwami należącymi do UE (tab. 9), eksport zareagował na osłabienie waluty krajowej jak na klasyczną dewaluację, czyli szybkim wzrostem wartości sprzedaży.

³⁷ K. Pawlak, W. Poczta, *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego w handlu z krajami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2008, s. 63-65.

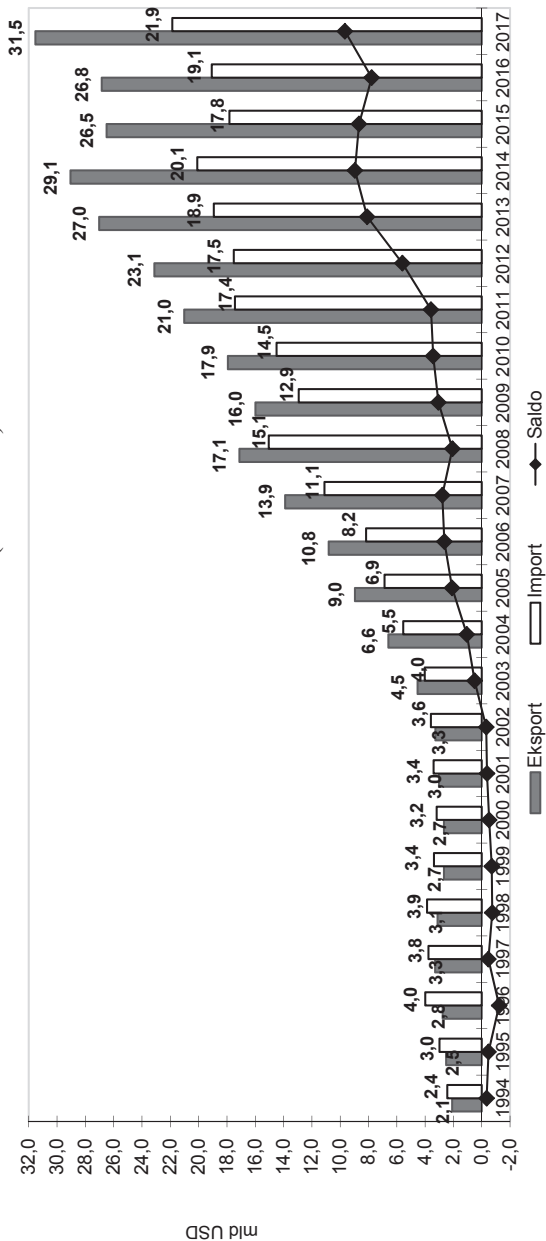
³⁸ O ile kryzysy azjatycki i brazylijski mogły wpływać na polską gospodarkę tylko pośrednio, kryzys rosyjski wywołał istotne zmiany w krajowym sektorze rolno-żywnościowym i handlu rolnym.

³⁹ Szerzej na ten temat zob. K. Pawlak, W. Poczta, *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego...*, op. cit., s. 68-86.

⁴⁰ J. Seremak-Bulge, W. Łopaciuk, *Ogólna ocena polskiego handlu...*, op. cit., s. 13.

⁴¹ K. Pawlak, W. Poczta, *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego...*, op. cit., s. 66.

Rysunek 7. Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 1994-2017 (mld USD)



Źródło: EUROSTAT, ComExt, Pobrane 5 grudnia 2018 z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; EUROSTAT, Bilateral exchange rates, Pobrane 6 grudnia 2018 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

Tabela 9. Obroty polskiego handlu zagranicznego w latach 1994-2017 (mld USD)

Wyszczególnienie	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Handel ogółem (mld USD)																								
Eksport	17,2	22,9	24,4	25,8	28,2	27,4	31,7	36,0	41,1	53,8	75,0	89,4	110,8	140,1	170,5	136,5	159,7	188,7	185,4	205,0	220,2	199,2	203,9	234,3
Import	21,6	29,0	37,1	42,3	47,1	45,9	49,0	50,2	55,3	68,3	89,7	101,6	127,0	165,7	208,8	149,5	178,0	210,6	199,1	207,6	223,7	196,6	199,6	233,6
Saldo	-4,4	-6,1	-12,7	-16,5	-18,9	-18,5	-17,3	-14,2	-14,2	-14,5	-14,7	-12,2	-16,2	-25,6	-38,3	-13,0	-18,3	-21,9	-13,7	-2,6	-3,5	2,6	4,3	0,7
Handel rolno-spożywczy ogółem (mld USD)																								
Eksport	2,1	2,5	2,8	3,3	3,1	2,7	2,7	3,0	3,3	4,5	6,6	9,0	10,8	13,9	17,1	16,0	17,9	21,0	23,1	27,0	29,1	26,5	26,8	31,5
Import	2,4	3,0	4,0	3,8	3,9	3,4	3,2	3,4	3,6	4,0	5,5	6,9	8,2	11,1	15,1	12,9	14,5	17,4	17,5	18,9	20,1	17,8	19,1	21,9
Saldo	-0,3	-0,5	-1,2	-0,5	-0,8	-0,7	-0,5	-0,4	-0,3	0,5	1,1	2,1	2,6	2,8	2,0	3,1	3,4	3,6	5,6	8,1	9,0	8,7	7,7	9,6
Wewnątrzwspólnotowy handel artykułami rolno-spożywczymi (mld USD)																								
Eksport	1,2	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,8	2,0	2,2	3,1	4,9	6,9	8,6	11,3	14,0	13,0	14,3	16,4	17,8	21,1	23,1	21,8	21,8	25,7
Import	1,3	1,5	1,9	1,7	1,9	1,6	2,0	2,1	2,3	2,5	4,1	5,3	6,3	8,7	12,2	10,6	11,9	14,2	14,1	15,6	16,4	14,4	15,5	17,8
Saldo	-0,1	-0,1	-0,6	-0,4	-0,6	-0,3	-0,2	-0,1	-0,1	0,6	0,8	1,6	2,3	2,6	1,8	2,4	2,4	2,2	3,7	5,5	6,7	7,4	6,3	7,9
Udział obrotów rolno-spożywczych w obrotach ogółem (%)																								
Eksport	12,1	11,0	11,3	12,8	11,1	9,7	8,4	8,4	8,0	8,4	8,8	10,0	9,8	9,9	10,0	11,7	11,2	11,1	12,5	13,2	13,2	13,3	13,2	13,5
Import	11,3	10,3	10,7	8,9	8,2	7,4	6,5	6,8	6,5	5,9	6,2	6,8	6,4	6,7	7,2	8,6	8,1	8,3	8,8	9,1	9,0	9,1	9,6	9,4
Udział wewnątrzwspólnotowego handlu artykułami rolno-spożywczymi w handlu rolno-spożywczym ogółem (%)																								
Eksport	56,4	54,5	47,4	38,8	42,9	47,9	66,2	66,0	67,4	69,1	74,5	76,7	79,3	81,3	81,6	81,2	79,7	78,2	76,9	78,2	79,5	82,1	81,3	81,6
Import	51,5	48,9	46,9	45,9	48,0	47,9	62,8	62,7	63,5	63,0	73,1	77,8	76,8	78,3	81,2	81,9	81,9	81,3	80,3	82,2	81,4	80,6	81,5	81,2

Źródło: EUROSTAT, ComExt, Pobrane 5 grudnia 2018 z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; EUROSTAT, Bilateral exchange rates, Pobrane 6 grudnia 2018 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>; obliczenia własne.

Tabela 10. Obroty polskiego handlu zagranicznego w latach 2000-2017 (mln EUR)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Handel ogółem (mln EUR)																		
Eksport	34 373	40 195	43 499	47 526	60 332	71 889	88 229	102 259	115 895	97 865	120 483	135 558	144 282	154 344	165 715	179 533	184 171	207 385
Import	53 085	56 034	58 480	60 354	72 109	81 697	101 138	120 912	141 966	107 155	134 306	151 291	154 934	156 319	168 366	177 182	180 285	206 821
Saldo	-18 711	-15 840	-14 981	-12 827	-11 777	-9 807	-12 909	-18 652	-26 072	-9 289	-13 823	-15 733	-10 652	-1 975	-2 651	2 351	3 886	565
Handel rolno-spożywczy ogółem (mln EUR)																		
Eksport	2 886	3 377	3 465	4 003	5 302	7 202	8 613	10 135	11 639	11 462	13 524	15 101	17 999	20 347	21 872	23 882	24 253	27 910
Import	3 451	3 796	3 802	3 557	4 455	5 521	6 509	8 105	10 233	9 268	10 936	12 526	13 636	14 254	15 128	16 067	17 231	19 353
Saldo	-565	-419	-337	447	846	1 681	2 104	2 031	1 406	2 194	2 589	2 576	4 362	6 093	6 744	7 815	7 022	8 556
Wewnątrzspółnotowy handel artykułami rolno-spożywczymi (mln EUR)																		
Eksport	1 911	2 227	2 334	2 765	3 951	5 526	6 830	8 237	9 502	9 311	10 780	11 806	13 836	15 906	17 388	19 607	19 719	22 784
Import	2 168	2 381	2 414	2 239	3 259	4 298	5 001	6 345	8 312	7 594	8 953	10 187	10 948	11 713	12 321	12 954	14 045	15 716
Saldo	-258	-154	-79	526	693	1 228	1 829	1 892	1 190	1 717	1 827	1 620	2 889	4 194	5 067	6 653	5 674	7 067
Udział obrotów rolno-spożywczych w obrotach ogółem (%)																		
Eksport	8,4	8,4	8,0	8,4	8,8	10,0	9,8	9,9	10,0	11,7	11,2	11,1	12,5	13,2	13,2	13,3	13,2	13,5
Import	6,5	6,8	6,5	5,9	6,2	6,8	6,4	6,7	7,2	8,6	8,1	8,3	8,8	9,1	9,0	9,1	9,6	9,4
Udział wewnątrzspółnotowego handlu artykułami rolno-spożywczymi w handlu rolno-spożywczym ogółem (%)																		
Eksport	66,2	66,0	67,4	69,1	74,5	76,7	79,3	81,3	81,6	81,2	79,7	78,2	76,9	78,2	79,5	82,1	81,3	81,6
Import	62,8	62,7	63,5	63,0	73,1	77,8	76,8	78,3	81,2	81,9	81,9	81,3	80,3	82,2	81,4	80,6	81,5	81,2

Źródło: EUROSTAT, ComExt, Pobrane 5 grudnia 2018 z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; obliczenia własne.

W 2004 r., na skutek jeszcze bardziej dynamicznego niż przed rokiem wzrostu wartości eksportu, dodatnie saldo obrotów rolno-spożywczych osiągnęło 2-krotnie wyższą niż w 2003 r. wartość 1,1 mld USD (846 mln EUR; tab. 9 i 10). Z Polski wyeksportowano produkty rolno-żywnościowe o wartości 6,6 mld USD (5,3 mld EUR), na import przeznaczając w tym samym czasie 5,5 mld USD (4,5 mld EUR). O zwiększeniu eksportu zdecydował głównie wzrost popytu na polskie produkty, notowany zarówno na rynkach UE, do których po włączeniu w obszar unii celnej uzyskano w pełni swobodny dostęp, jak i na rynkach większych partnerów pozaunijnych, w tym m.in. Rosji i krajów rozwijających się. Korzystne wyniki w eksporcie wynikały również ze znacznie lepszego, niż się początkowo spodziewano, przygotowania przemysłu rolno-spożywczego do działania na Jednolitym Rynku Europejskim, dobrej znajomości unijnych reguł i procedur obowiązujących w handlu wewnątrzspółnotowym oraz szybkiego uzyskania certyfikatów upoważniających do sprzedaży na rynki UE⁴².

W okresie 2005-2007 wartość dodatniego salda obrotów artykułami rolno-żywnościowymi ulegała dalszej systematycznej poprawie (rys. 8 i 9), pełniąc rolę czynnika równoważącego deficyt bilansu handlowego ogółem. Zapoczątkowany w drugiej połowie 2007 r. światowy kryzys ekonomiczno-finansowy, pociągający za sobą spadek popytu wewnętrznego w krajach Europy Zachodniej, spowodował jednak, że mimo osłabienia złotego w stosunku do euro i dolara amerykańskiego, dynamika polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi uległa spowolnieniu, a wartość generowanej nadwyżki obrotów przejściowo obniżyła się z 2,6 mld USD (2 mld EUR) w 2007 r. do 1,8 mld USD (1,4 mld EUR) w 2008 r. (tab. 9 i 10). Choć impuls, jaki dało do rozwoju wymiany handlowej przystąpienie Polski do UE powoli wygasał, a efekt kreacji handlu wywołany włączeniem w obszar unii celnej tracił na sile⁴³, w 2009 r. dodatnie saldo bilansu handlowego artykułami rolno-żywnościowymi powróciło do stanu z lat 2006-2007, a następnie sukcesywnie zwiększało się aż do roku 2014, kiedy osiągnęło wartość blisko 9 mld USD (tab. 9).

W 2015 r. rozpoczęła się trzecia faza rozwoju obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi, w której ocena wyników handlu zagranicznego jest uzależniona od tego, czy analizie poddane zostaną wartości obrotów wyrażone

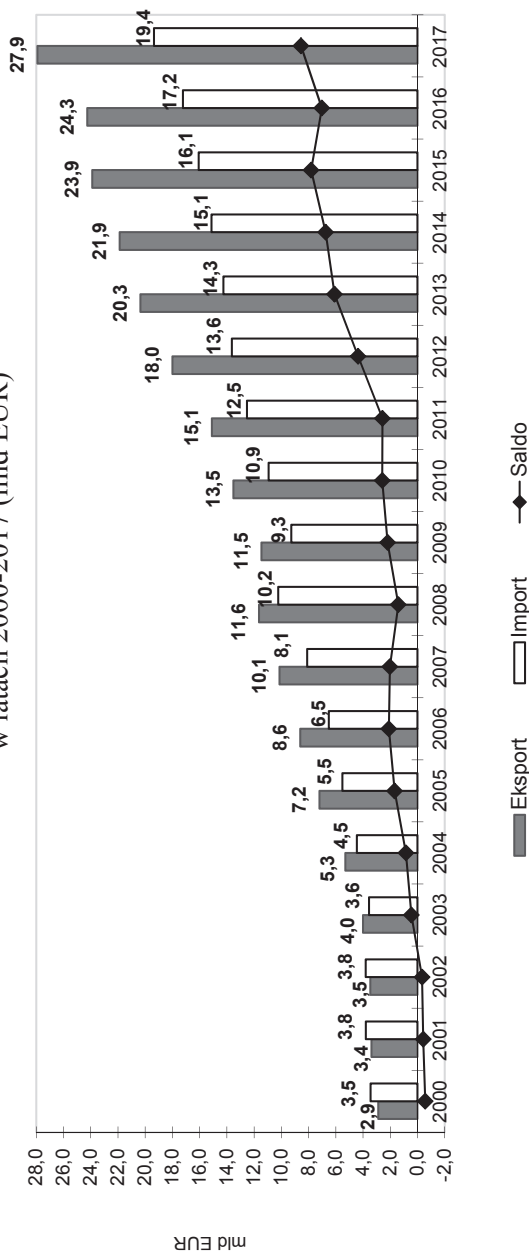
⁴² K. Pawlak, *Zmiany w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi po akcesji do Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie – Problemy rolnictwa światowego, 2014, Tom 14(XXIX) zeszyt 2, s. 170-184.

⁴³ Szerzej na temat efektu kreacji i przesunięcia w handlu artykułami rolno-spożywczymi Polski i pozostałych krajów UE-12 zob. K. Pawlak, *The static effects of customs union in agri-food trade of the New Member States of the European Union*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 2011, Tom XIII zeszyt 6, s. 176-182.

w dolarach amerykańskich czy w euro. W latach 2015-2016 wartości importu i eksportu w dolarach amerykańskich były niższe niż w roku 2014 i dopiero w 2017 r. odnotowano ich ponowny wzrost (tab. 9). Licząc w euro, w latach 2015-2017 zarówno eksport, jak i import artykułów rolno-żywnościowych nadal zwiększały się w tempie nieróżniącym się istotnie od osiągniętego w drugiej dekadzie XXI wieku, po przewyciężeniu skutków dekoniunktury w latach 2007-2009 (tab. 9). Przyczyną tej rozbieżności jest około 15-procentowe osłabienie euro i złotego względem dolara amerykańskiego w 2015 r. oraz stabilizacja wzajemnych kursów wymiennych tych walut na obniżonym poziomie w latach 2016-2017⁴⁴. W związku z tym, że większość transakcji realizowanych przez polskich eksporterów jest rozliczana w euro, można by uznać, że osłabienie złotego i euro względem dolara amerykańskiego nie ma większego znaczenia, a przy pozostałych niezmiennych warunkach może nawet poprawiać konkurencyjność polskiego eksportu na rynki strefy dolarowej, osłabiając jednocześnie skłonność do importu z tych kierunków i pozytywnie oddziałując na wartość salda obrotów. Do takiego stwierdzenia należy jednak podejść z dużą ostrożnością. Po pierwsze, dla uproszczenia założono, że zaobserwowane różnice wartości obrotów handlowych wyrażonych w dolarach amerykańskich i euro, *ceteris paribus*, są determinowane wyłącznie wahaniami kursów walutowych, a te, jak dotąd, mają charakter krótkookresowy. Po drugie, udział w strukturze geograficznej polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi rynków, na których transakcje rozliczane są w dolarach amerykańskich jest relatywnie niewielki. Już w roku akcesji Polski do UE udział wymiany wewnątrz-wspólnotowej w całości obrotów rolno-spożywczych wyniósł 75%, a w kolejnych latach jeszcze się zwiększał, przekraczając w 2017 r. ponad 80% (tab. 10). Uwzględniając pozostałe rynki, na których obowiązującą walutą jest euro, można wnioskować o znacznie silniejszym uzależnieniu wyniku bilansu handlowego od kursu wymiennego złotego względem euro niż względem dolara amerykańskiego. Chociaż perspektywa postępującej koncentracji obrotów w strefie euro staje się kwestią dyskusyjną, należy równocześnie mieć świadomość ograniczonych możliwości zwiększania eksportu przynajmniej na niektóre rynki pozau-nijne, charakteryzujące się np. niestabilną sytuacją polityczną, niestabilnymi lub niekorzystnymi instytucjonalnymi warunkami wymiany, czy – szeroko rozumianym – wysokim ryzykiem pozarynkowym.

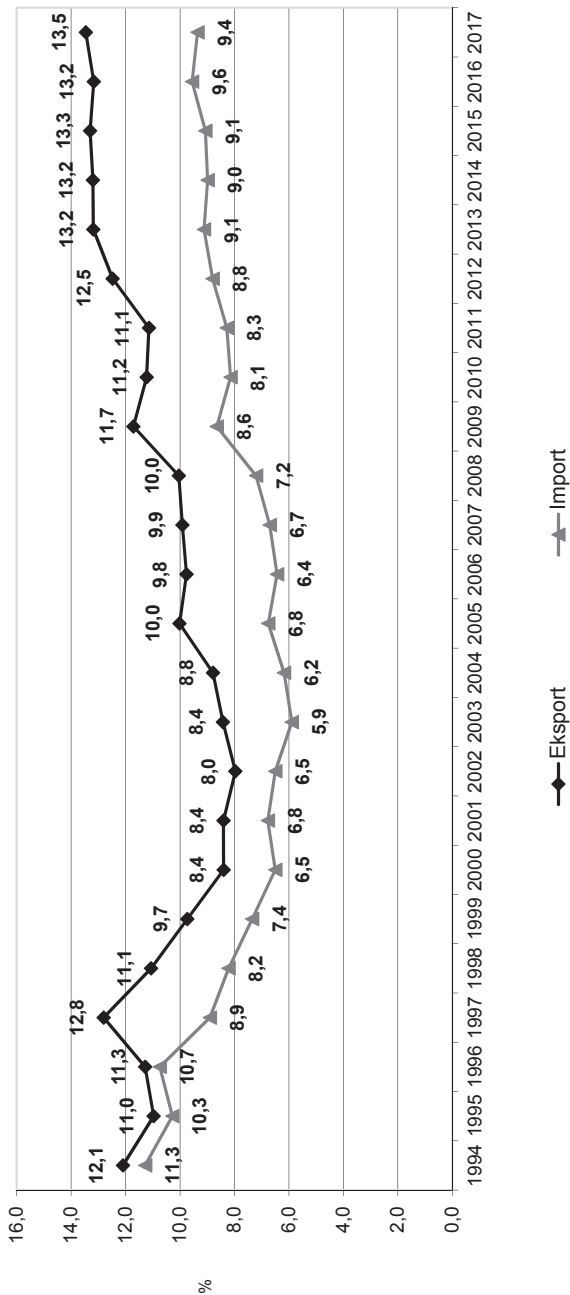
⁴⁴ EUROSTAT, Bilateral exchange rates, Pobrane 6 grudnia 2018 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

Rysunek 8. Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 2000-2017 (mld EUR)



Źródło: EUROSTAT, ComExt, Pobrane 5 grudnia 2018 z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>.

Rysunek 9. Udział handlu artykułami rolno-spożywczymi w handlu zagranicznym ogółem w latach 1994-17 (%)



Źródło: EUROSTAT, ComExt, Pobrane 5 grudnia 2018 z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>; obliczenia własne.

W początkowym okresie otwierania polskiej gospodarki żywnościowej na świat (w latach 1994-2002), tempo wzrostu eksportu i importu rolno-spożywczego było wolniejsze od tempa wzrostu handlu ogółem, co w rezultacie powodowało stopniowy spadek ich udziałów w całkowitych obrotach towarowych odpowiednio z 12,1% w 1994 r. do 8% w 2002 r. w przypadku eksportu i z 11,3% do 6,5% w przypadku importu (tab. 9). Od 2003 r., kiedy dynamika wymiany produktami rolno-żywnościowymi zaczęła przewyższać notowaną w handlu ogółem, następował wzrost znaczenia wymiany handlowej artykułami rolno-spożywczymi w handlu ogółem. Dowiodło to słuszności tez formułowanych już na początku lat 90., że możliwości wzrostu udziału eksportu rolnego w stosunku do całości eksportu będą uzależnione między innymi od zakresu i tempa integracji gospodarki Polski z gospodarką UE⁴⁵. W latach 2002-2017 udział eksportu produktów rolnych i żywnościowych w eksporcie ogółem zwiększył się o 5,5 punktu procentowego, osiągając 13,5%, natomiast udział importu artykułów rolno-spożywczych w całkowitym imporcie towarowym Polski wzrósł z 5,9% w 2003 r. do 9,4% w 2017 r. (tab. 10). Na tej podstawie można stwierdzić, że sektor rolno-żywnościowy odgrywa znaczącą rolę w kreowaniu wyniku bilansu handlowego i płatniczego Polski, co w sposób szczególny uwidaczniało się w latach 2003-2014, kiedy uzyskiwana nadwyżka obrotów obniżała deficyt handlu towarowego ogółem. Poza tym, wolna i nieskrępowana nakazami centralnego planisty, wymiana handlowa korzystnie oddziaływała na koniunkturę w wielu branżach rolnictwa i przemysłu spożywczego, w niektórych, takich jak np. przemysł tytoniowy, cukierniczy, mięsny, mleczarski i warzywniczy, stając się jednym z podstawowych sposobów przełamania wewnętrznej bariery popytowej. Po stronie podaży, wolny handel umożliwiał lepsze wykorzystanie potencjału produkcyjnego przedsiębiorstw przetwórstwa żywności, a po stronie popytu – wzrost poziomu spożycia i poprawę jakości wyżywienia społeczeństwa⁴⁶.

3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle spożywczym w Polsce na tle tendencji w gospodarce ogółem

Lata 90. XX wieku charakteryzowały się szybkim wzrostem międzynarodowych przepływów kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). W latach 1997-2000 wartość przepływów BIZ była 5-krotnie wyższa w skali globalnej niż w okresie 1989-1992 i wynosiła średnio blisko 902 mld USD rocznie, a około 45% ogółu inwestycji realizowano w krajach UE (tab. 11). W pierw-

⁴⁵ K. Pawlak, W. Poczta, *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 123.

⁴⁶ J. Seremak-Bulge, W. Łopaciuk, *Ogólna ocena polskiego handlu...*, op. cit., s. 19-20.

szej dekadzie XXI wieku tempo napływu BIZ uległo spowolnieniu. W 2017 r. na świecie dokonano inwestycji na kwotę 1,4 bln USD, niemal 8-krotnie przewyższając coroczną wartość przepływów BIZ w latach 1989-1992, natomiast udział państw UE w tym strumieniu zmniejszył się do nieco ponad 21% (304 mld USD). Zmiany dynamiki globalnych przepływów BIZ były skorelowane z tempem wzrostu gospodarki światowej (obniżenie tempa wzrostu gospodarczego powoduje spadek przepływów BIZ w ciągu następnego roku lub dwóch lat), jak również wynikami korporacji transnarodowych oraz wartościami transakcji międzynarodowych fuzji i przejęć, które po roku 2000 obniżały się w związku ze spowolnieniem procesów prywatyzacyjnych, wywołanym spadkiem cen akcji na giełdach światowych i prognozowaną recesją gospodarczą. Zmniejszenie wartości międzynarodowych fuzji i przejęć wynikało także z ograniczenia liczby tzw. megafuzji (o wartości przekraczającej 1 mld USD) i tendencji do działań restrukturyzacyjnych w firmach nakierowanych na obniżanie kosztów⁴⁷. W ciągu blisko 30 lat w gospodarce światowej dokonano inwestycji opiewających łącznie na kwotę 31,5 bln USD (2017 r.), stanowiącą równowartość 39% globalnego PKB (tab. 3.1). Niemal 30% skumulowanej wartości światowych BIZ (9,1 bln USD) trafiło do gospodarek krajów UE, zapewniając im ponad 52% generowanego PKB.

Według Misali, napływ kapitału zagranicznego do Polski można podzielić na trzy etapy: etap wstępnego otwierania gospodarki na napływ kapitału zagranicznego (1976-1985), etap umiarkowanego otwierania gospodarki na napływ kapitału zagranicznego (1986-1989) oraz etap dynamicznego otwierania gospodarki na napływ kapitału zagranicznego w warunkach transformacji systemowej (od 1990 r.)⁴⁸. Mimo że zaangażowanie kapitału zagranicznego w proces rozwoju i modernizacji polskiej gospodarki trwa od ponad 40 lat, bardziej odczuwalne efekty jego napływu ujawniły się dopiero po rozpoczęciu transformacji ustrojowej i wprowadzeniu podstaw gospodarki rynkowej, a więc po roku 1990. Zakładano, że „im ściślejsza będzie zależność od rynku światowego i im więcej kapitału zagranicznego napłynie do kraju, tym bardziej Polska zbliży się do najbardziej rozwiniętych krajów”⁴⁹.

⁴⁷ Szerzej na ten temat zob. M. Bańkowski, *Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego*, [w:] *Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, M.K. Nowakowski (red.), Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2005, s. 332-333.

⁴⁸ J. Misala, *Zaangażowanie kapitału zagranicznego w gospodarkę polską w okresie 1976-1995*, [w:] *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, M. Jarosz (red.), Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 1996, s. 15. Wyróżnione etapy są następstwem ewolucji obowiązujących regulacji prawnych dotyczących zasad funkcjonowania kapitału zagranicznego w Polsce.

⁴⁹ K. Poznański, *Poland's Protected Transition. Institutional Change and Economic Growth 1970-1994*, Cambridge University Press, Cambridge 1996, s. 242.

Tabela 11. Napływ i skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie, w krajach UE i w Polsce w latach 1989-2017

Kraje	1989-1992	1993-1996	1997-2000	2001-2004	2005-2008	2009-2012	2013-2016	2017
Napływ BIZ (mln USD)								
Świat	179 684	301 340	901 780	651 432	1 432 875	1 423 343	1 638 187	1 429 807
UE-28	82 417	103 998	404 361	266 959	536 484	420 154	411 121	303 580
Polska	284	2 937	7 006	6 433	13 725	12 796	11 550	6 434
Napływ BIZ <i>per capita</i> (USD)								
Świat	34	53	150	103	215	204	224	190
UE-28	183	215	829	542	1 073	830	807	594
Polska	7	76	182	167	358	334	302	169
Skumulowana wartość BIZ (mln USD)								
Świat	2 248 416	3 340 479	6 276 640	8 621 547	14 715 798	20 616 398	25 867 890	31 524 356
UE-28	844 056	1 229 386	2 047 342	3 200 470	5 920 932	7 610 889	8 031 611	9 123 982
Polska	635	6 351	24 150	56 975	128 731	179 595	203 949	234 441
Skumulowana wartość BIZ <i>per capita</i> (USD)								
Świat	425	587	1 052	1 364	2 211	2 950	3 536	4 190
UE-28	1 859	2 537	4 199	6 602	11 830	15 030	15 767	17 850
Polska	17	165	627	1 482	3 358	4 687	5 328	6 142
Skumulowana wartość BIZ (% PKB)								
Świat	9,7	11,4	19,5	22,9	26,7	30,1	33,8	39,2
UE-28	11,3	13,8	22,0	29,2	35,3	43,7	46,3	52,8
Polska	0,7	4,6	14,2	25,9	32,0	37,0	40,4	44,7

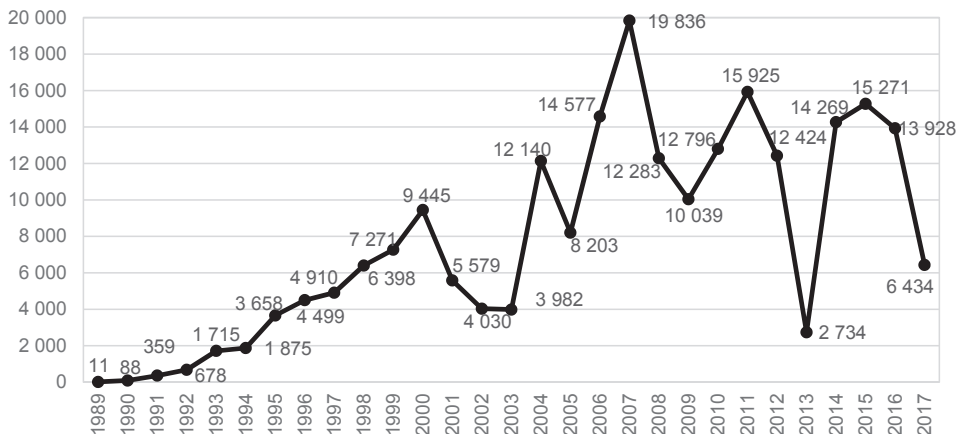
Źródło: UNCTAD, Data Center, Pobrane 3.12.2018 z: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en; obliczenia własne.

W latach 1989-2017 napływ BIZ do Polski zwiększył się niemal 23-krotnie, osiągając w ostatnim analizowanym roku prawie 6,5 mld USD (tab. 11). Dynamika napływu kapitału zagranicznego do Polski była jednak zróżnicowana. Najszybciej kapitał zagraniczny napływał do kraju na początku procesu transformacji i w pierwszych latach po akcesji do UE, a najwolniej w latach 2001-2002, 2008-2009 i 2012-2013 (rys. 10). Tempo napływu BIZ do Polski w latach 90. XX wieku zależało głównie od tempa przeprowadzania przekształceń strukturalno-własnościowych w kierunku odejścia od dominującego udziału własności państwowej w gospodarce na rzecz innych form własności (prywatnej, komunalnej itp.) oraz od realnej sytuacji gospodarczej kraju⁵⁰. Do wzrostu zainteresowania Polską jako atrakcyjnym miejscem alokacji BIZ przyczyniały się także: położenie geograficzne, stwarzające pomost pomiędzy Wschodem a Zachodem Europy; wielkość rynku zbytu; relatywnie niższe koszty użycia niektórych czynników produkcji; wy-

⁵⁰ W pierwszych latach transformacji recesja gospodarcza, wysoka inflacja, stopniowe ujawnianie się bezrobocia, nieregulowane sprawy polskiego zadłużenia zagranicznego i niepewność co do możliwości realizacji programu stabilizacyjnego MFV sprawiły, że Polska wciąż była uznawana za kraj o wysokim poziomie ryzyka kredytowego i inwestycyjnego. O istotnym przyspieszeniu napływu BIZ do Polski mówi się, wskazując na rok 1992, w którym ujawniły się symptomy przełamania recesji, przy jednoczesnym spowolnieniu inflacji. Cz. Pilarska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na tle przemian...*, op. cit.

soki stopień zmonopolizowania produkcji i słaba konkurencja w sferze produkcji, stwarzająca możliwość realizacji przez zagranicznych inwestorów zysków nadzwyczajnych; wzrost wiarygodności kredytowej Polski na skutek uregulowania problemu zadłużenia zagranicznego kraju oraz liberalizacja w sferze handlu zagranicznego, wynikająca z członkostwa Polski w OECD oraz w GATT/WTO⁵¹.

Rysunek 10. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1989-2017 (mln USD)



Źródło: UNCTAD, Data Center, Pobrane 3.12.2018 z: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en.

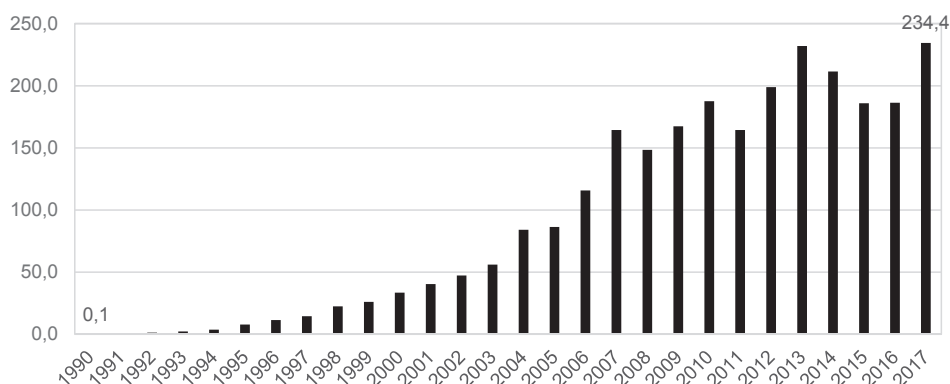
O spowolnieniu dynamiki napływu BIZ w latach 2001-2002, poza czynnikami ujawniającymi się w skali globalnej, zadecydowała rosnąca konkurencja o pozyskanie inwestorów zagranicznych wśród krajów Europy Środkowej i Wschodniej⁵². Zwiększenie strumienia BIZ po roku 2004 można z kolei przypisać wprost włączeniu Polski w obszar Jednolitego Rynku Europejskiego, zapewniającego swobodę przepływu kapitału oraz większą przewidywalność i przejrzystość warunków inwestowania. Ponadto, na decyzje o lokalizacji BIZ w Polsce oddziaływały: wzrost ocen Polski w międzynarodowych ratingach; spowolnienie wzrostu gospodarczego w niektórych krajach śródziemnomorskich skutkujące poszukiwaniem alternatywnych rynków lokalizacji inwestycji w nowych

⁵¹ J. Pach, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle bezpieczeństwa ekonomicznego na przykładzie Polski w latach dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków 2001, s. 106-107.

⁵² Szerzej na ten temat zob. B. Liberska, *Przyczyny zmniejszenia napływu bezpośrednich inwestycji do Polski w kontekście globalnych i regionalnych przepływów*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce. Efekty i zagrożenia*, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy RM, Raport Nr 36, Warszawa 2005, s. 31-41.

państwach członkowskich UE; dobre wyniki polskich przedsiębiorstw; przewagi komparatywne polskich przedsiębiorstw nad państwami UE-15 w produkcji o dużym udziale pracy żywej oraz „miękką” polityka kredytowa niepoddawana rewizji do czasu światowego kryzysu finansowego lat 2007-2009⁵³. Po okresie spowolnienia inwestycyjnego spowodowanego dekonjunkturą (2008-2009), napływ BIZ do Polski podlegał znacznym fluktuacjom, a w 2013 r. po raz pierwszy w analizowanym okresie obserwowano wycofanie kapitału zagranicznego netto (tzw. dezinwestycje) w kwocie blisko 2,5 mld EUR⁵⁴.

Rysunek 11. Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 1990-2017 (mld USD)



Źródło: UNCTAD, Data Center, Pobrane 3.12.2018 z: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en.

Wzrostowi napływu BIZ do polskiej gospodarki towarzyszyło zwiększenie zobowiązań z tego tytułu. Co istotne, już w latach 1993-1996 wartość napływu BIZ *per capita* do Polski zaczęła przewyższać średnią w skali świata, a od początku XXI wieku wyższa niż przeciętnie na świecie była również skumulowana wartość BIZ przypadająca na 1 mieszkańca. W 2017 r. skumulowana wartość BIZ w Polsce była niemal 370-krotnie wyższa niż w latach 1989-1992 i wynosiła ponad 234 mld USD (rys. 11), w prawie 45% uczestnicząc w tworzeniu PKB. Biorąc pod uwagę, że relacja skumulowanej wartości BIZ do PKB na początku okresu transformacji kształtowała się na poziomie 0,71%, można stwierdzić, że pomimo stosunkowo niskiego udziału Polski w kapitale zagranicznym zaangażowanym w postaci BIZ w państwach UE i na świecie (2,6% i 0,7% w 2017 r.), jego

⁵³ M. Kuzel, M. Kuczmarzka, L. Czaplewski, M. Jaworek, *Kapitał w postaci bezpośrednich...*, op. cit., s. 69-70.

⁵⁴ EUROSTAT, *European Union direct investments*, Pobrane 3.12.2018: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

potencjalne oddziaływanie na procesy wzrostu polskiej gospodarki oraz wzmocnienie jej konkurencyjności międzynarodowej jest znaczące.

Blisko 1/3 wszystkich bezpośrednich inwestycji zagranicznych zrealizowanych w Polsce ulokowano w sektorze przetwórstwa przemysłowego, co w 2015 r. oznaczało zobowiązania wobec inwestorów zagranicznych rzędu 55 mld EUR (tab. 12). Wśród najbardziej atrakcyjnych dla inwestorów gałęzi przemysłu można wyróżnić produkcję artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych. W pierwszej połowie lat 90. XX wieku napływ BIZ do przemysłu spożywczego w Polsce był w dużej mierze uwarunkowany procesem restrukturyzacji i prywatyzacji tego sektora⁵⁵. Dopiero po wyczerpaniu możliwości realizacji inwestycji związanych z prywatyzacją zaczęto realizować więcej inwestycji w formie fuzji i przejęć oraz projekty typu *greenfield* (inwestycje od podstaw), którym towarzyszy tzw. efekt *spill-over* i które w sposób szczególny przyczyniają się do unowocześnienia przemysłu i tworzenia nowych miejsc pracy⁵⁶. Można jednak zauważyć, że w przemyśle spożywczym duże inwestycje od podstaw mają stosunkowo mały udział, prawdopodobnie ze względu na fakt, że w branżach surowcowych większe korzyści przynosi inwestorom zakup przedsiębiorstw wraz z istniejącą bazą surowcową, a w branżach przetwórczych wraz z udziałami w rynku i marką⁵⁷.

Tabela 12. Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 2010-2015

Wyszczególnienie	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	mln EUR	%	mln EUR	%	mln EUR	%	mln EUR	%	mln EUR	%	mln EUR	%
Ogółem	160 781	100	155 781	100	178 878	100	168 218	100	175 195	100	171 033	100
Przetwórstwo przemysłowe, w tym:	50 259	31	49 178	32	56 624	32	49 517	29	50 813	29	55 084	32
Produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych	9 739	6	9 724	6	10 691	6	9 584	6	9 385	5	10 137	6

Źródło: EUROSTAT, *European Union direct investments*. Pobrane 3.12.2018: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>; obliczenia własne.

⁵⁵ J. Rowiński, J. Bielecki, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle rolno-spożywczym*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, 2002, Nr 1(290), s. 18-37; P. Chechelski, *Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy*, Studia i Monografie Nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 89.

⁵⁶ Ł. Ambroziak, *Bezpośrednie inwestycje polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego za granicą w świetle uppsalskiego modelu internacjonalizacji*, [w:] *Przemysł spożywczy – makroocenienie, inwestycje, ekspansja zagraniczna*, I. Szczepaniak, K. Firlej (red.) Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2015, s. 116-117; P. Chechelski, *Wpływ procesów globalizacji...*, op. cit., s. 89-90.

⁵⁷ P. Chechelski, *Wpływ procesów globalizacji...*, op. cit., s. 90.

Do końca 2015 r. w podmiotach przemysłu spożywczego w Polsce dokonano BIZ na kwotę przekraczającą 10 mld EUR, co, podobnie jak we wcześniejszych badanych latach, stanowiło 6% wszystkich inwestycji podjętych przez inwestorów zagranicznych w Polsce oraz ponad 18% inwestycji, które zasiliły sektor przetwórstwa przemysłowego. Za najważniejsze przyczyny wejścia korporacji transnarodowych i napływu BIZ do przemysłu spożywczego można uznać m.in.: chęć opanowania nowego, chłonnego i perspektywicznego, a wcześniej niemal niedostępnego z przyczyn politycznych rynku; możliwość stosunkowo taniego zakupu dużych przedsiębiorstw (z reguły wraz z udziałem w rynku, zorganizowanym zapleczem surowcowym i znanymi lokalnymi markami); relatywnie niskie koszty produkcji i surowca oraz chęć osiągnięcia przewagi nad konkurencyjnymi przedsiębiorstwami w opanowywaniu polskiego rynku⁵⁸. Po okresie boomu inwestycyjnego w latach 1995-1998, inwestorzy skupili się na restrukturyzacji i modernizacji zakupionych przedsiębiorstw, a ponowny wzrost napływu BIZ do przemysłu spożywczego, notowany po 2004 r., był związany przede wszystkim z akcesją Polski do UE. W tym kontekście, poza likwidacją barier handlowych, ważnymi determinantami napływu BIZ do sektora przetwórstwa żywności stały się: niższe koszty komparatywne produkcji (a zwłaszcza koszty opłaty za pracę); stabilność gospodarcza i polityczna oraz poprawa warunków inwestowania i prowadzenia działalności gospodarczej przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego (bezpieczniejsze prowadzenie interesów w Polsce); znacznie szybszy niż w innych krajach UE rozwój polskiej gospodarki i przemysłu spożywczego; szybki wzrost popytu na żywność na rynku krajowym, a w ostatnich latach także systematycznie rosnący popyt na polskie produkty na rynkach pozostałych państw UE⁵⁹.

W latach 1993-2008 co 10 podmiot z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce funkcjonował w przemyśle spożywczym. W latach 2005-2008 w 500 przedsiębiorstwach tego rodzaju było zatrudnionych blisko 89 tys. osób, tj. 12% ogółu pracujących w podmiotach z kapitałem zagranicznym w sektorze przetwórstwa przemysłowego. Kapitał zagraniczny ulokowany w przedsiębiorstwach przetwórstwa żywności z udziałem kapitału zagranicznego, opiewający na sumę 9,4 mld PLN, stanowił ponad 93% kapitału podstawowego tej grupy podmiotów oraz 17,5% całości kapitału zagranicznego pozyskanego przez podmioty przetwórstwa przemysłowego (tab. 13). Choć światowy kryzys gospodarczy spowolnił proces

⁵⁸ P. Chechelski, *Zmiany zachodzące w przemyśle spożywczym...*, op. cit.

⁵⁹ Ibidem.

napływu BIZ do przemysłu spożywczego w Polsce⁶⁰, pozostał on w kręgu zainteresowania inwestorów zagranicznych. Mimo że w przedsiębiorstwach przetwórstwa żywności zmniejszył się stopień absorpcji kapitału zagranicznego napływającego do sektora przetwórstwa przemysłowego (odpowiednio do 11,1% w latach 2009-2012 oraz do 9,6% w latach 2013-2016), udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym ogółem podmiotów z kapitałem zagranicznym w przemyśle spożywczym pozostał na wysokim, co najmniej 93-procentowym poziomie. O wartości dokonywanych inwestycji zaczęły zaś decydować nie tyle środki wnoszone przez nowych inwestorów, co pochodzące od dotychczasowych i zasilające strumień BIZ w formie reinwestowanych zysków⁶¹.

Tabela 13. Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym, liczba pracujących i kapitał podstawowy w przetwórstwie przemysłowym ogółem oraz w produkcji artykułów spożywczych w Polsce w latach 1993-2016

Wyszczególnienie	1993-1996	1997-2000	2001-2004	2005-2008	2009-2012	2013-2016
Przetwórstwo przemysłowe						
Liczba podmiotów	3 426	4 266	4 536	5 055	4 947	5 069
Liczba pracujących	322 733	519 882	566 803	735 957	722 941	810 335
Kapitał podstawowy (mln PLN), w tym:	7 498	24 745	45 205	60 141	68 448	77 323
kapitał zagraniczny	5 644	20 727	38 367	53 804	63 015	71 395
Udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym ogółem (%)	75,3	83,8	84,9	89,5	92,1	92,3
Produkcja artykułów spożywczych						
Liczba podmiotów	513	507	477	501	416	426
Liczba pracujących	.	76 611	78 523	88 895	75 759	78 503
Kapitał podstawowy (mln PLN), w tym:	1 864	5 743	9 495	10 132	7 468	7 375
kapitał zagraniczny	1 387	4 989	8 790	9 438	7 003	6 859
Udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym ogółem (%)	74,4	86,9	92,6	93,1	93,8	93,0
Udział produkcji artykułów spożywczych w przetwórstwie przemysłowym						
Liczba podmiotów	15,0	11,9	10,5	9,9	8,4	8,4
Liczba pracujących	.	14,7	13,9	12,1	10,5	9,7
Kapitał podstawowy (mln PLN), w tym:	24,9	23,2	21,0	16,8	10,9	9,5
kapitał zagraniczny	24,6	24,1	22,9	17,5	11,1	9,6

Źródło: *Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002*, GUS, Warszawa 2004; *Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego, właściwe roczniki (2003-2004)*, GUS, Warszawa 2004-2005; *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym, właściwe roczniki (2005-2016)*, GUS, Warszawa 2006-2017; obliczenia własne.

⁶⁰ W latach 2013-2016 w porównaniu z okresem 2005-2008 nastąpiło zmniejszenie liczby przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym do 426, a bezwzględnej wartości kapitału zagranicznego w nich ulokowanego do 6,9 mld PLN. W podanych latach w podmiotach z kapitałem zagranicznym odnotowano również około 10-tysięczny spadek zatrudnienia (tab. 13).

⁶¹ P. Chechelski, *Zmiany zachodzące w przemyśle spożywczym...*, op. cit.

Istotnych wniosków dotyczących zaangażowania kapitału zagranicznego w przemyśle spożywczym dostarcza analiza skumulowanej wartości BIZ w Polsce na tle pozostałych krajów UE (tab. 14). Do końca 2015 r. w przemyśle spożywczym państw UE zainwestowano kapitał zagraniczny o wartości sięgającej 260 mld EUR, z czego ponad 91% trafiło do krajów UE-15, w tym przede wszystkim do Holandii (91,7 mld EUR, tj. ponad 35% skumulowanej wartości BIZ w UE-28), Wielkiej Brytanii (57,5 mld EUR, tj. 22% skumulowanej wartości BIZ w UE-28) i Francji (29,7 mld EUR, tj. prawie 11,5% skumulowanej wartości BIZ w UE-28). W tym ostatnim kraju, w porównaniu z rokiem 2010, skumulowana wartość BIZ w przemyśle spożywczym zwiększyła się ponad 5-krotnie, przy jej nieco ponad 30-procentowym wzroście w państwach UE-15 i 18-procentowym w krajach UE-13. Można zauważyć, że wyższą, ponad 17-krotną w stosunku do 2010 r., dynamiką wzrostu skumulowanej wartości BIZ odznaczała się w badanym okresie tylko Słowenia. Znaczenie tego kraju w strukturze BIZ realizowanych w przedsiębiorstwach przetwórstwa żywności w państwach UE-28 było jednak marginalne. W grupie nowych krajów członkowskich UE (UE-13) najwięcej kapitału zagranicznego napłynęło do przemysłu spożywczego w Polsce. Skumulowana wartość BIZ w przedsiębiorstwach trudniących się produkcją artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych, wynosząca w 2015 r. 10,1 mld EUR, była wyższa niż np. w Belgii, Irlandii, Niemczech czy Danii. Stanowiła ona blisko 4% ogółu inwestycji w przetwórstwie spożywczym państw UE-28 oraz 6% wszystkich BIZ zrealizowanych w tym kraju. W 2015 r. większe znaczenie inwestycji wykonanych w sektorze przetwórstwa żywności odnotowano tylko w Grecji (7,7% skumulowanej wartości BIZ w tym państwie), a w 2010 r. w Danii (7,2%), Szwecji (8,3%) i Holandii (13,5%). W pozostałych krajach UE-28 przemysł spożywczy absorbował od niepełna 1% do 4-4,5% skumulowanej wartości BIZ alokowanych w poszczególnych państwach. Można przy tym wskazać, że większość BIZ w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego krajów UE jest realizowana w ramach wewnątrzspółnotowego transferu kapitału, w oparciu o zasadę swobody przepływu kapitału w granicach Jednolitego Rynku Europejskiego. Z badań Pawlak wynika, że w 2012 r. z państw UE pochodziło odpowiednio około 64% i 89% BIZ ulokowanych w sektorze przetwórstwa żywności w krajach UE-15 i UE-12, a we Włoszech oraz sześciu państwach ówczesnej UE-12 (Czechy, Estonia, Łotwa, Polska, Rumunia i Słowacja) udział BIZ wykonanych przez udziałowców i akcjonariuszy z pozostałych krajów UE był nawet wyższy i oscylował w przedziale 91-95%⁶². Powyższa

⁶² K. Pawlak, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle spożywczym krajów Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie –

analiza dowodzi, że Polska, oferując niższe koszty komparatywne produkcji i często preferencyjne warunki inwestowania, jest dla inwestorów z krajów UE-15 atrakcyjnym miejscem lokaty BIZ w przemyśle spożywczym (szczególnie wśród państw z regionu Europy Środkowej i Wschodniej), a kapitał zagraniczny odgrywa istotną rolę w procesach rozwojowych i modernizacyjnych tego sektora gospodarki, służąc wzrostowi jego efektywności i konkurencyjności.

Tabela 14. Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przemyśle spożywczym krajów UE w latach 2010 i 2015 według krajów pochodzenia kapitału

Kraje	2010			2015			
	mln EUR	struktura		mln EUR	2010=100	struktura	
		A	B			A	B
Austria	1 130	0,6	1,0	.	x	x	x
Belgia	6 057	3,0	1,8	8 493	140,2	3,3	1,7
Dania	7 852	3,9	7,2	2 452	31,2	0,9	x
Finlandia	962	0,5	1,5	1 825	189,7	0,7	x
Francja	5 703	2,8	0,8	29 676	520,4	11,4	x
Grecja	3 082	1,5	0,1	1 707	55,4	0,7	7,7
Hiszpania	12 521	6,2	3,2	19 129	152,8	7,4	x
Holandia	59 119	29,4	13,5	91 662	155,0	35,3	2,5
Irlandia	3 239	1,6	1,5	6 017	185,8	2,3	0,7
Niemcy	4 146	2,1	0,6	3 922	94,6	1,5	0,6
Szwecja	21 317	10,6	8,3	.	x	x	x
Wlk. Brytania	50 134	25,0	6,2	57 473	114,6	22,1	x
Włochy	6 765	3,4	2,9	15 300	226,2	5,9	5,3
UE-15^a	182 027	90,6	4,2	237 656	130,6	91,4	x
Bułgaria	885	0,4	2,5	861	97,3	0,3	2,2
Chorwacja	543	0,3	2,1	681	125,4	0,3	2,9
Czechy	2 249	1,1	2,4	3 787	168,4	1,5	3,8
Estonia	392	0,2	3,1	537	137,0	0,2	3,1
Litwa	385	0,2	3,9	594	154,3	0,2	4,5
Łotwa	125	0,1	1,5	210	168,0	0,1	x
Polska	9 739	4,8	6,1	10 137	104,1	3,9	5,9
Rumunia	2 092	1,0	4,0	2 199	105,1	0,8	3,4
Słowacja	743	0,4	2,0	813	109,4	0,3	1,9
Słowenia	31	0,0	0,3	530	1 709,7	0,2	4,6
Węgry	1 647	0,8	x	1 933	117,4	0,7	1,1
UE-13^b	18 831	9,4	4,2	22 282	118,3	8,6	x
UE-28	200 858	100,0	4,2	259 938	129,4	100,0	x

A – udział w wartości skumulowanej BIZ w przemyśle spożywczym krajów UE; B – udział w wartości skumulowanej BIZ ogółem w danym kraju; a – bez Luksemburga i Portugalii; b – bez Cypru i Malty

Źródło: EUROSTAT, European Union direct investments, Pobrane 3.12.2018: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>; obliczenia własne.

Badając zjawisko bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przemyśle spożywczym w Polsce na tle pozostałych krajów UE, warto przyrzeć się działalności podmiotów kontrolowanych przez kapitał zagraniczny⁶³. Przedsiębiorstwa te charakteryzują się bowiem większą niż przeciętnie w sektorze przetwórstwa żywności koncentracją obrotów i wartością dodaną przypadającą na jedną firmę (tab. 15). W 2015 r. obroty jednego przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego kontrolowanego przez kapitał zagraniczny w państwach UE-28 wynosiły 70,4 mln EUR i były prawie 20-krotnie większe niż w zbiorowości wszystkich podmiotów prowadzących działalność w tym sektorze. Jeszcze większą przewagę nad przedsiębiorstwami ogółem miały pod tym względem firmy przemysłu spożywczego kontrolowane przez kapitał zagraniczny zlokalizowane w krajach UE-15. Wartość obrotów jednego takiego podmiotu (107,6 mln EUR) ponad 27-krotnie przewyższała średnią w tej grupie państw, a w takich krajach, jak Belgia, Grecja i Włochy była odpowiednio aż 40-krotnie, 39-krotnie i 37-krotnie większa niż przeciętnie w przedsiębiorstwach przetwórstwa żywności w tych państwach. W krajach UE-13 obroty rejestrowane przez jedną firmę przemysłu spożywczego kontrolowaną przez kapitał zagraniczny (20,6 mln EUR) były co prawda około 10-krotnie wyższe niż średnio w tym sektorze, ale jednocześnie stanowiły niespełna 30% wartości obrotów generowanych przez podmioty kontrolowane przez kapitał zagraniczny w UE-28. Wśród państw z regionu Europy Środkowej i Wschodniej relatywnie największą koncentracją obrotów odznaczały się przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego kontrolowane przez kapitał zagraniczny w Polsce. W 2015 r. wartość obrotów realizowanych przez jedną taką firmę kształtowała się na poziomie 57,4 mln EUR i niemal 17-krotnie przekraczała średnią wartość obrotów osiąganych przez wszystkie jednostki przetwórstwa żywności w Polsce. Można jednak zauważyć, że choć przeciętne obroty przedsiębiorstw przemysłu spożywczego kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w Polsce były blisko 3-krotnie wyższe niż średnio w tej grupie podmiotów w krajach UE-13, to w relacji do państw UE-15 i UE-28 ich wartość pozostawała odpowiednio o około 50% i 20% niższa. O połowę niższą wartość obrotów niż w UE-28, a porównywalną do notowanej w Austrii, Grecji i Portugalii, generowały kontrolowane przez kapitał zagraniczny przedsiębiorstwa przetwórstwa żywności w Estonii i na Słowacji, przy czym w tym ostatnim kraju, z uwagi na bardzo niską wartość obrotów generowanych przez wszystkie firmy trud-

⁶³ Zgodnie z obowiązującą definicją, za przedsiębiorstwa kontrolowane przez kapitał zagraniczny uznano te, w których 50% lub więcej kapitału podstawowego należy do jednego inwestora zagranicznego. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2014 r.*, GUS, Warszawa 2015, s. 7.

niące się produkcją żywności (0,9 mln EUR w przeliczeniu na jedną jednostkę), przewaga podmiotów z co najmniej 50-procentowym udziałem kapitału zagranicznego skupionego u jednego inwestora była aż 25-krotna – najwyższa w regionie i jedna z wyższych w całej UE. Najwyższą w skali UE-28 wartość obrotów na jedno przedsiębiorstwo przemysłu spożywczego kontrolowane przez kapitał zagraniczny odnotowano w Belgii (3,5-krotnie wyższą niż w UE-28), Irlandii (3,4-krotnie wyższą) i Wielkiej Brytanii (2,4-krotnie wyższą), a w dalszej kolejności w Holandii (1,9-krotnie wyższą), Niemczech (1,7-krotnie wyższą) i Hiszpanii (1,5-krotnie wyższą).

Tabela 15. Wybrane mierniki koncentracji przedsiębiorstw przemysłu spożywczego ogółem i kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w krajach UE w 2015 r.^a

Kraje	Obroty i firmy			Wartość dodana ^b na 1 firmę			Liczba zatrudnionych w 1 firmie					
	Przedsiębiorstwa kontrolowane przez kapitał zagraniczny		Ogółem	Przedsiębiorstwa kontrolowane przez kapitał zagraniczny		Ogółem=100 UE=100	Przedsiębiorstwa kontrolowane przez kapitał zagraniczny		Ogółem=100 UE=100			
	mln EUR	Ogółem=100 UE=100		mln EUR	Ogółem		osoby	Ogółem				
Austria	4,7	34,9	744,1	49,5	1,2	7,9	686,8	54,7	100	471,0	57,1	
Belgia	6,1	247,4	4 038,4	351,3	1,0	34,6	3 617,7	238,6	13	297	2 324,7	170,2
Dania	16,9	54,4	322,1	77,2	2,9	11,4	398,6	78,4	38	159	415,4	91,4
Finlandia	5,6	56,6	1 009,9	80,4	1,2	10,9	894,3	75,4	21	148	708,2	85,1
Francja	2,7	74,0	2 739,1	105,1	0,5	13,4	2 518,3	92,4	9	151	1 678,7	86,6
Grecja	0,8	33,5	3 992,1	47,5	0,2	8,9	5 186,1	61,2	6	156	2 455,9	89,3
Hiszpania	4,2	104,8	2 510,9	148,7	0,7	14,3	2 084,3	98,4	14	199	1 398,0	114,2
Holandia	11,7	134,6	1 152,2	191,2	1,8	16,5	934,2	114,1	22	139	637,9	79,5
Irlandia	14,9	237,3	1 587,6	337,0	4,9	112,2	2 291,7	774,0	28	160	579,0	91,8
Luksemburg	6,5	7,4	114,6	10,5	1,8	2,1	119,2	14,7	40	63	158,0	36,4
Niemcy	6,5	120,0	1 853,1	170,4	1,3	17,7	1 384,4	122,4	31	251	820,0	144,1
Portugalia	1,3	33,5	2 587,3	47,6	0,2	6,2	2 771,9	42,5	10	155	1 566,1	88,8
Szwecja	4,3	84,7	1 974,4	120,3	0,9	17,2	1 899,9	119,0	15	242	1 602,9	138,9
Wlk. Brytania	14,1	171,7	1 214,1	243,8	3,9	50,4	1 303,5	347,4	50	433	868,4	248,3
Włochy	2,1	79,0	3 703,8	112,1	0,4	13,3	3 461,2	92,0	7	134	1 814,5	76,7
UE-15	4,0	107,6	2 700,9	152,8	0,8	22,5	2 828,6	155,2	14	215	1 511,5	123,2
Bulgaria	0,8	9,0	1 110,6	12,8	0,1	1,7	1 162,6	11,8	16	90	578,1	51,6
Chorwacja	1,6	12,7	780,7	18,1	0,3	2,4	724,1	16,5	20	108	549,3	61,7
Czechy	1,5	25,0	1 693,8	35,4	0,3	4,8	1 867,0	33,4	14	136	996,3	78,1
Estonia	2,8	35,9	1 274,3	50,9	0,6	6,2	1 087,2	42,7	25	225	898,1	129,1
Litwa	2,2	16,7	744,3	23,7	0,4	3,2	745,7	22,1	25	128	504,3	73,3
Lotwa	1,5	11,7	786,3	16,6	0,3	2,6	776,6	17,9	22	112	508,5	64,0
Polska	3,4	57,4	1 668,5	81,5	0,6	11,2	1 823,8	77,2	28	293	1 041,6	168,4
Rumunia	1,2	8,8	750,1	12,5	0,1	1,2	929,5	8,3	28	69	345,3	39,4
Słowacja	1,5	36,2	2 486,1	51,3	0,2	5,5	2 252,2	38,2	14	186	1 290,5	106,9
Słowenia	0,9	4,0	430,6	5,7	0,2	0,9	448,9	6,4	7	23	320,2	13,2
Węgry	2,1	17,1	809,9	24,3	0,4	2,9	783,6	20,3	21	79	383,4	45,3
UE-13^c	2,0	20,6	1 036,4	29,3	0,3	3,8	1 086,1	26,0	20	120	590,2	68,9
UE-28	3,6	70,4	1 951,2	100,0	0,7	14,5	2 038,0	100,0	15	174	1 134,8	100,0

a – lub ostatnie dostępne dane; b – w cenach czynników produkcji; c – bez Cypru i Malty

Źródło: EUROSTAT, Foreign controlled EU enterprises – inward FATS. Pobrane 3 grudnia 2018 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>; obliczenia własne.

Tabela 16. Wydajność pracy, nakłady inwestycyjne brutto na pozyskanie aktywów trwałych w przeliczeniu na 1 zatrudnionego oraz intensywność inwestowania w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego ogółem i kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w krajach UE w 2015 r.^a

Kraje	Obroty na 1 zatrudnionego			Wartości dodana ^b na 1 zatrudnionego			Nakłady inwestycyjne na 1 zatrudnionego			Intensywność inwestowania						
	Przedsiębiorstwa kontrolowane przez kapitał zagraniczny		Ogółem	Przedsiębiorstwa kontrolowane przez kapitał zagraniczny		Ogółem	Przedsiębiorstwa kontrolowane przez kapitał zagraniczny		Ogółem	Przedsiębiorstwa kontrolowane przez kapitał zagraniczny		Ogółem				
	tyś. EUR	Ogółem=100	tyś. EUR	Ogółem=100	tyś. EUR	Ogółem=100	tyś. EUR	Ogółem=100	tyś. EUR	Ogółem=100	tyś. EUR	Ogółem=100	UE=100			
Austria	221,7	350,3	158,0	86,7	54,6	79,6	145,8	95,7	8,0	15,9	198,3	134,1	3,6	4,5	125,5	154,7
Belgia	480,2	834,1	173,7	206,5	74,9	116,6	155,6	140,2	18,1	26,3	145,5	221,7	3,8	3,2	83,8	107,4
Dania	440,3	341,4	77,5	84,5	74,4	71,4	96,0	85,8	10,1	11,1	109,4	93,3	2,3	3,2	141,0	110,4
Finlandia	267,4	381,3	142,6	94,4	58,3	73,6	126,3	88,5	9,2	7,9	85,1	66,3	3,5	2,1	59,7	70,3
Francja	300,6	490,5	163,2	121,4	59,2	88,8	150,0	106,7	10,4	16,6	159,9	140,1	3,5	3,4	98,0	115,4
Grecja	132,3	215,0	162,6	53,2	27,0	56,9	211,2	68,5	4,0	4,6	116,6	39,1	3,0	2,2	71,7	73,6
Hiszpania	293,0	526,3	179,6	130,3	48,1	71,7	149,1	86,2	8,5	9,7	114,0	81,9	2,9	1,8	63,4	62,9
Holandia	538,1	971,9	180,6	240,6	81,5	119,3	146,5	143,5	14,0	16,1	115,5	135,7	2,6	1,7	64,0	56,4
Irlandia	540,8	1 482,9	274,2	367,0	177,1	700,9	395,8	843,1	4,0	31,6	783,1	266,1	0,7	2,1	285,6	72,5
Luksemburg	161,2	117,0	72,6	29,0	44,6	33,6	75,4	40,4	5,1	2,0	39,2	17,0	3,2	1,7	54,0	58,6
Niemcy	211,3	477,5	226,0	118,2	41,8	70,6	168,8	84,9	6,2	15,6	251,3	131,1	2,9	3,3	111,2	110,9
Portugalia	131,0	216,5	165,2	53,6	22,5	39,8	177,0	47,8	5,7	7,5	132,0	62,9	4,3	3,5	79,9	117,4
Szwecja	284,0	349,8	123,2	86,6	60,1	71,2	118,5	85,6	9,0	9,5	104,8	79,6	3,2	2,7	85,1	92,0
Wlk. Brytania	283,7	396,6	139,8	98,2	77,5	116,3	150,1	139,9	10,1	10,7	105,6	89,9	3,6	2,7	75,5	91,5
Włochy	289,3	590,5	204,1	146,1	52,2	99,7	190,7	119,9	7,8	13,9	177,7	117,0	2,7	2,4	87,1	80,1
UE-15	280,3	501,0	178,7	124,0	56,0	104,7	187,1	125,9	8,6	13,4	156,9	113,0	3,1	2,7	87,8	91,1
Bułgaria	52,0	99,9	192,1	24,7	9,5	19,1	201,1	22,9	3,2	5,3	165,2	44,7	6,2	5,3	86,0	180,8
Chorwacja	83,4	118,5	142,1	29,3	16,9	22,3	131,8	26,8	2,8	4,7	167,6	39,6	3,4	4,0	117,9	135,0
Czechy	107,9	183,4	170,0	45,4	19,0	35,6	187,4	42,8	4,8	9,0	188,4	75,5	4,4	4,9	110,8	166,3
Estonia	112,3	159,3	141,9	39,4	22,7	27,5	121,0	33,0	5,1	5,5	109,4	46,6	4,5	3,5	77,1	118,2
Litwa	88,6	130,8	147,6	32,4	16,9	25,1	147,9	30,1	3,7	9,0	245,8	75,8	4,1	6,9	166,5	234,2
Łotwa	67,8	104,8	154,6	25,9	15,3	23,3	152,7	28,0	4,1	6,1	147,7	51,3	6,1	5,8	95,5	197,8
Polska	122,1	195,6	160,2	48,4	21,8	38,1	175,1	45,9	5,5	10,5	191,1	88,1	4,5	5,3	119,3	182,0
Rumunia	59,2	128,5	217,2	31,8	6,5	17,4	269,2	21,0	3,1	7,5	243,7	63,0	5,2	5,8	112,2	197,9
Słowacja	100,7	194,1	192,6	48,0	17,0	29,7	174,5	35,8	5,1	4,2	80,9	35,1	5,1	2,1	42,0	73,0
Słowenia	130,2	175,1	134,5	43,3	28,9	40,5	140,2	48,7	3,8	4,7	122,7	39,5	2,9	2,7	91,2	91,1
Węgry	102,6	216,7	211,2	53,6	18,2	37,2	204,4	44,8	3,8	6,2	164,6	52,6	3,7	2,9	77,9	98,0
UE-13^c	97,8	171,7	175,6	42,5	17,1	31,4	184,0	37,8	4,4	8,2	186,1	68,9	4,5	4,8	106,0	162,0
UE-28	235,0	404,0	171,9	100,0	46,3	83,1	179,6	100,0	7,5	11,9	157,9	100,0	3,2	2,9	91,8	100,0

a – lub ostatnie dostępne dane; b – w cenach czynników produkcji; c – bez Cypru i Malty

Źródło: EUROSTAT, Foreign controlled EU enterprises – inward FATS, Pobrane 3 grudnia 2018 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>; obliczenia własne.

Podobne proporcjonalnie zależności można obserwować, analizując wartość dodaną tworzoną przez jedną firmę sektora przetwórstwa żywności.

Innym miernikiem wielkości przedsiębiorstw może być liczba zatrudnionych. W 2015 r. w państwach UE-28 w jednej jednostce przemysłu spożywczego kontrolowanej przez kapitał zagraniczny pracowały 174 osoby, tj. 11-krotnie więcej niż średnio w tym sektorze (tab. 3.5). Większą niż przeciętnie w skali UE-28 liczbę miejsc pracy oferowały firmy kontrolowane przez kapitał zagraniczny w Wielkiej Brytanii, Belgii, Polsce, Niemczech, Szwecji, Estonii, Hiszpanii i na Słowacji, w których zatrudnienie znajdowało od 186 do 433 osób. Mierząc liczbą pracujących, relatywnie dużymi wobec wszystkich w sektorze, były przedsiębiorstwa kontrolowane przez kapitał zagraniczny w Grecji, Belgii, Włoszech, Francji, Szwecji, Portugalii, Hiszpanii i na Słowacji. Zatrudniały one od około 13 do 25 razy więcej osób niż przeciętny podmiot przetwórstwa żywności w tych państwach. W Polsce liczba pracujących w jednostkach przemysłu spożywczego kontrolowanych przez kapitał zagraniczny była 10-krotnie wyższa niż średnio we wszystkich przedsiębiorstwach.

Z uwagi na wysoką pracochłonność produkcji i podążający za nią duży udział płac w kosztach wytwarzania, jednym z podstawowych czynników determinujących konkurencyjność przemysłu spożywczego w skali regionalnej i globalnej jest wydajność pracy. W 2015 r., w podmiotach kontrolowanych przez kapitał zagraniczny, jeden zatrudniony generował w ciągu roku ponad 404 tys. EUR obrotu, czyli o ponad 70% więcej niż średnio w sektorze przetwórstwa żywności w krajach UE-28 (tab. 16). W państwach UE-15 produktywność pracy mierzona wartością obrotów przypadającą na jednego pracującego w jednostkach z ponad 50-procentowym udziałem kapitału jednego inwestora zagranicznego była jeszcze wyższa i wynosiła 501 tys. EUR wobec nieco ponad 280 tys. EUR w przemyśle spożywczym ogółem. Najbardziej efektywne pod względem wykorzystania pracy były firmy kontrolowane przez kapitał zagraniczny w Belgii, Holandii i Irlandii, gdzie jeden zatrudniony przyczyniał się do uzyskania obrotów w granicach od 834 tys. EUR do 1,5 mln EUR rocznie, tj. od 2 do ponad 3,5 razy większych niż przeciętnie w tej grupie podmiotów w UE-28. Jednocześnie wartość obrotów generowanych przez jednego pracującego w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego kontrolowanych przez kapitał zagraniczny była w wymienionych krajach odpowiednio o około 75%, 80% lub 175% wyższa niż w średnio w tym sektorze. O prawie 60% mniejsze niż przeciętnie w UE-28 efekty produkcyjne osiągnęli zatrudnieni w jednostkach kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w państwach UE-13. W tej grupie krajów war-

tość obrotów w przeliczeniu na jednego zatrudnionego w firmach z co najmniej 50-procentowym udziałem kapitału zagranicznego posiadanego przez jednego inwestora osiągnęła w 2015 r. 172 tys. EUR. Najniższa, na poziomie 25% średniej dla państw UE-28, była w Bułgarii (100 tys. EUR na jednego pracującego) i na Łotwie (105 tys. EUR na jednego pracującego), a najwyższa, choć i tak ustępująca o 45-50% średniej produktywności pracy w tej grupie podmiotów w krajach UE-28 – na Węgrzech (217 tys. EUR na jednego pracującego), w Polsce (196 tys. EUR na jednego pracującego) i na Słowacji (194 tys. EUR na jednego pracującego). Pomijając Słowenię, Estonię, Chorwację i Litwę, w państwach UE-13, dzięki jednemu zatrudnionemu w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez kapitał zagraniczny powstawały obroty od 55% do ponad 2 razy wyższe niż przeciętnie we wszystkich jednostkach przetwórstwa żywności. Wyższa wydajność pracy w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego była między innymi efektem intensywnego inwestowania w kapitał ludzki, prowadzącego do wzrostu poziomu kwalifikacji pracowników, racjonalizacji zatrudnienia, wydłużania czasu pracy i innych działań sprzyjających osiągnięciu wysokich przychodów. Ponadto, do wzrostu produktywności pracy w spółkach kontrolowanych przez kapitał zagraniczny przyczyniała się lepsza jakość aparatu wytwórczego – mniej zamortyzowane i nowocześniejsze wyposażenie, a także wyższy poziom i jakość technicznego uzbrojenia pracy.

Wydajność pracy mierzona wartością dodaną w podmiotach przemysłu spożywczego kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w państwach UE-28 ukształtowała się w 2015 r. na poziomie 83 tys. EUR na jednego pracującego, przy czym w krajach UE-15 była o ponad 25% wyższa i wynosiła blisko 105 tys. EUR, a w państwach UE-13, przyjmując wartość sięgającą 31,5 tys. EUR, stanowiła niespełna 40% średniej unijnej (tab. 16). Podobnie jak w przypadku pomiaru wartości obrotów generowanych przez jednego zatrudnionego, w krajach UE-15 najbardziej efektywni w tworzeniu wartości dodanej byli pracujący w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w Belgii, Holandii i Irlandii oraz w Wielkiej Brytanii, natomiast w grupie państw z regionu Europy Środkowej i Wschodniej – w Polsce i Słowenii. Należy jednak zauważyć, że w dwóch ostatnich państwach produktywność pracy w firmach z wysoko skoncentrowanym udziałem kapitału zagranicznego, oceniana na podstawie wartości dodanej w przeliczeniu na jednego zatrudnionego, osiągała niespełna 50% przeciętnego poziomu w UE-28. Co jednak istotne, we wszystkich krajach członkowskich UE, z wyjątkiem Luksemburga i Danii, tak mierzona wydajność

pracy była od około 20% do prawie 4 razy wyższa niż średnio we wszystkich podmiotach przetwórstwa żywności w poszczególnych państwach.

Na podstawie przeprowadzonych badań można wnioskować, że wyższa wydajność pracy w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego kontrolowanych przez kapitał zagraniczny wynikała nie tylko z większej, w porównaniu ze wszystkimi jednostkami w sektorze, skali procesów koncentracji działalności, ale i z lepszego wyposażenia pracy w kapitał. W 2015 r. wartość nakładów inwestycyjnych na pozyskanie środków trwałych⁶⁴ przypadająca na jednego zatrudnionego w firmach z przynajmniej 50-procentowym udziałem kapitału zagranicznego w rękach jednego inwestora wynosiła w krajach UE-28 12 tys. EUR i była o 58% wyższa niż średnio w całym sektorze (tab. 16). Choć w państwach UE-13 uzbrojenie pracy w kapitał w podmiotach kontrolowanych przez kapitał zagraniczny było o ponad 30% niższe niż w skali UE-28, to przekraczało przeciętną wartość nakładów inwestycyjnych na jednego pracującego w przemyśle spożywczym ogółem o około 86%. W Polsce, odznaczającej się najkorzystniejszą wśród krajów UE-13 relacją kapitał-praca⁶⁵, oraz w Austrii, Rumunii, na Litwie i w Niemczech techniczne uzbrojenie pracy było 2- lub 2,5-krotnie większe, a w Irlandii nawet 8-krotnie większe niż średnio w sektorze.

Na uwagę zasługuje jednak fakt, że przedsiębiorstwa przetwórstwa żywności kontrolowane przez kapitał zagraniczny niekoniecznie odznaczały się wyższą w stosunku do ogółu jednostek w sektorze intensywnością inwestowania, mierzoną relacją wartości wydatków inwestycyjnych na pozyskanie aktywów trwałych do wartości przychodów z całokształtu działalności⁶⁶. Przeciętnie w krajach UE-28, poziom intensywności inwestowania w podmiotach z ponad 50-procentowym udziałem kapitału zagranicznego posiadanego przez jednego inwestora wynosił 2,9%, co oznacza, że na jednostkę przychodów z całokształtu

⁶⁴ Nakłady te obejmują poniesione w okresie sprawozdawczym nakłady na nabycie (w tym zakup środków trwałych niewymagających montażu lub instalacji) bądź wytworzenie dla własnych potrzeb nowych środków trwałych, nakłady na środki trwałe w budowie (niezakończone, tj. na przyszłe środki trwałe), na ulepszenie własnych środków trwałych, na ulepszenie obcych środków trwałych oraz inne nakłady związane z budową środka trwałego – wraz z kosztami ponoszonymi przy ich nabyciu, tj. kosztami transportu, załadunku, ubezpieczenia w drodze, ceł itp. *Działalność gospodarcza podmiotów...*, op. cit., s. 13.

⁶⁵ Wartość nakładów inwestycyjnych na pozyskanie środków trwałych w przeliczeniu na jednego zatrudnionego w przedsiębiorstwach przetwórstwa żywności kontrolowanych przez kapitał zagraniczny wynosiła w Polsce 10,5 tys. EUR i tylko o 12% ustępowała średniej w państwach UE-28 (tab. 3.6).

⁶⁶ M. Kuzel, *Miejsce przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w gospodarce województwa kujawsko-pomorskiego*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim*, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2012, s. 138.

działalności przypadało w tych firmach 2,8 eurocentów nakładów inwestycyjnych na pozyskanie aktywów trwałych wobec 3,2 eurocentów w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego ogółem (tab. 16). W przekroju poszczególnych państw, poziom intensywności inwestowania w kontrolowanych przez kapitał zagraniczny firmach przetwórstwa żywności wahał się w granicach od 1,7% w Holandii i Luksemburgu do 6,9% na Litwie i jedynie w 9 krajach UE, w tym w Polsce, przedsiębiorstwa te były bardziej aktywne w obszarze działalności inwestycyjnej niż średnio w sektorze.

W latach 90. XX wieku BIZ były główną szansą modernizacji przemysłu polskiego spożywczego ze względu na brak dostatecznych środków krajowych. Stwierdzone powyżej prawidłowości wskazują jednak, że BIZ mogą, ale nie muszą prowadzić do przyrostu wartości środków trwałych (a także obrotowych) w sektorze przyjmującym inwestycje⁶⁷. Z badań Chechelskiego wynika, że w Polsce po 1999 r. BIZ stanowiły źródło wzrostu nakładów inwestycyjnych głównie w działach przemysłu spożywczego o bardzo wysokim i wysokim stopniu globalizacji (mierzonym udziałem korporacji transnarodowych w przychodach ze sprzedaży)⁶⁸, do których można zaliczyć: przemysł tytoniowy, piwowarski, cukierniczy, cukrowniczy, spirytusowy, olejarski, napojów bezalkoholowych, pasz i koncentratów spożywczych, a od 2015 r. przemysł rybny⁶⁹.

Na podstawie przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że we wszystkich krajach UE, w tym w Polsce, przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego kontrolowane przez kapitał zagraniczny odznaczały się większą niż przeciętnie w sektorze koncentracją skali działalności ilustrowaną wartością obrotów, wartością dodaną i liczbą zatrudnionych w jednej firmie, co przyczyniało się do większej niż średnio w przemyśle spożywczym wydajności pracy, determinowanej również lepszym niż przeciętnie w całym sektorze wyposażeniem pracy w kapitał. O około 60% niższa niż w krajach UE-15 wydajność pracy w podmiotach przetwórstwa żywności kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w Polsce jest natomiast wynikiem m.in.

⁶⁷ Por. P. Chechelski, *Wpływ procesów globalizacji...*, op. cit. s. 73. W związku z tym, jak zauważa Madej, „nie należy dopatrywać się prostego przełożenia między napływem kapitału do jakiegoś kraju w formie inwestycji bezpośrednich a przyrostem potencjału wytwórczego (...) Ponieważ związek ten może, ale nie musi występować (...), niedopuszczalne jest sumowanie BIZ z krajowymi nakładami inwestycyjnymi na środki trwałe”. Z. Madej, *Powiązania między globalnym a polskim rynkiem kapitałowym*, [w:] *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, B. Liberska (red.), PWE, Warszawa 2002, s. 247.

⁶⁸ Zob. P. Chechelski, *Wpływ procesów globalizacji...*, op. cit. s. 93-98.

⁶⁹ Sześć pierwszych działów charakteryzuje się bardzo wysokim, a kolejne – wysokim stopniem globalizacji. P. Chechelski, *Zmiany zachodzące w przemyśle spożywczym...*, op. cit.

wieloletnich opóźnień, wolniejszego tempa restrukturyzacji i modernizacji przedsiębiorstw oraz niższego poziomu inwestowania.

Chociaż – jak dowiedziono – BIZ w prosty sposób nie przekładają się na przyrost potencjału wytwórczego przemysłu spożywczego⁷⁰, to były one i nadal są ważnym źródłem finansowania procesów rozwojowych i modernizacyjnych w przemyśle spożywczym. Można sądzić, że bez nich oraz bez wsparcia finansowego UE tempo unowocześniania tego sektora polskiej gospodarki byłoby wolniejsze, a jego pozycja konkurencyjna na rynku regionalnym i światowym, mierzona zarówno w kategoriach produktywności, jak i udziałami w rynku i handlu – słabsza.

4. Podsumowanie

Długotrwałe funkcjonowanie gospodarki centralnie sterowanej, skutkujące zerwaniem większości więzów ekonomicznych z gospodarką światową, wywołało zapaść gospodarczą i sprawiło, że pod koniec lat 80. XX wieku Polska nie była przygotowana do funkcjonowania w warunkach zaostrzającej się konkurencji międzynarodowej. Dla pobudzenia wzrostu gospodarczego i poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki, konieczne stało się przeprowadzenie szybkich reform ustrojowych zapewniających „powrót do Europy”. Ważnymi instrumentami przyspieszenia wzrostu gospodarczego i umacniania pozycji konkurencyjnej Polski na rynku regionalnym i światowym miały być i w istocie okazały się rozwój wymiany handlowej oraz zwiększony dopływ kapitału zagranicznego w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Zarówno poziom zaangażowania w wymianę handlową, jak i stopień absorpcji inwestycji zagranicznych były zróżnicowane w przekroju sektorowym. W Polsce sektorem odznaczającym się silną orientacją eksportową oraz wysokim stopniem globalizacji stał się sektor rolno-żywnościowy.

Wraz z procesem transformacji, realizowanej drogą tzw. szybkiej liberalizacji, upowszechnił się importowo-konsumpcyjny model gospodarki, któremu towarzyszyło coraz większe otwieranie polskiego rynku w związku z realizacją postanowień WTO, Układu Europejskiego i umowy CEFTA. Spadek produkcji rolniczej i rosące rozmiary efektywnego popytu, wzmagające konieczność importu z jednej strony oraz pogorszenie opłacalności eksportu na skutek urealnienia kursów walutowych i cen krajowych z drugiej, spowodowały, że „centralnie pla-

⁷⁰ Zdaniem Chechelskiego, „bezpośredni związek pomiędzy BIZ a krajowymi nakładami na inwestycje występuje w przypadku inwestycji typu *greenfield*, z kolei pośredni jest zauważalny, kiedy inwestor po zakupie przedsiębiorstwa przeprowadza jego restrukturyzację i modernizację”. P. Chechelski, *Wpływ procesów globalizacji...*, op. cit. s. 74.

nowane” dodatnie saldo obrotów produktami rolno-spożywczymi przekształciło się w deficyt. Nie należy go jednak oceniać negatywnie. Zasadniczą przyczyną utrzymywania się ujemnego bilansu handlowego w początkowym okresie gospodarki rynkowej był bowiem rosnący import produktów innych stref klimatycznych, które mając charakter komplementarny, a nie konkurencyjny w stosunku do rodzimej produkcji, przyczyniały się do rozszerzenia dostępnej oferty asortymentowej i lepszego zaspokajania potrzeb konsumentów. Uzyskana drogą transformacji możliwość importu wywołała trwałe zmiany w strukturze spożycia, prowadząc do poprawy jakości wyżywienia społeczeństwa.

Istotną poprawę wyników handlu zagranicznego, zarówno po stronie eksportu, jak i importu, zapewniła liberalizacja wymiany z krajami UE. Włączenie w obszar Jednolitego Rynku Europejskiego, przy wzroście popytu na polskie produkty na rynkach najważniejszych parterów handlowych w UE i poza nią oraz dobrym przygotowaniu krajowych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego do nowych warunków konkurencji, zaowocowało dynamicznym wzrostem obrotów i umożliwiło powrót Polski na pozycję eksportera netto produktów rolno-spożywczych. Choć efekt kreacji handlu wywołany włączeniem Polski w obszar unii celnej stopniowo tracił na sile, wartość dodatniego salda obrotów artykułami rolno-żywnościowymi systematycznie zwiększała się⁷¹, pełniąc rolę czynnika równoważącego deficyt bilansu handlowego ogółem. Wyrazem znaczącej roli sektora przetwórstwa żywności w kreowaniu wyniku bilansu handlowego i płatniczego był zaś rosnący udział wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi w handlu ogółem.

W warunkach niskiej dynamiki wzrostu krajowego popytu na żywność, eksport stał się czynnikiem umożliwiającym wzrost sprzedaży artykułów rolno-spożywczych. W rezultacie stopień orientacji eksportowej przemysłu spożywczego zwiększał się, a handel zagraniczny produktami sektora w coraz większym zakresie uczestniczył w tworzeniu PKB gospodarki żywnościowej. Poza zmianą uwarunkowań systemowych i likwidacją barier natury instytucjonalnej, daleko posunięta integracja polskiego przemysłu rolno-spożywczego z gospodarką światową była możliwa dzięki modernizacji aparatu wytwórczego sektora przetwórstwa żywności.

⁷¹ Z wyjątkiem lat 2008 i 2016, kiedy tendencję do poprawy salda zakłóciły odpowiednio kryzys ekonomiczno-finansowy zapoczątkowany w drugiej połowie 2007 r. oraz wahania kursów wymiennych walut głównych partnerów handlowych Polski. Ostatecznie, w 2017 r. nadwyżka w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi przekroczyła 9,6 mld USD (8,5 mld EUR) i była 19 razy wyższa niż w roku 2003, kiedy po raz pierwszy po zmianie systemu gospodarczego osiągnięto dodatnie saldo obrotów z zagranicą.

W procesach rozwojowych i modernizacyjnych przemysłu spożywczego istotną rolę odegrał kapitał zagraniczny, który po rozpoczęciu procesów transformacji i ukształtowaniu podstaw gospodarki rynkowej, wraz z ustabilizowaniem sytuacji ogólnogospodarczej, zaczął coraz szybciej napływać do sektora produkcji żywności, służąc wzrostowi jego efektywności i konkurencyjności międzynarodowej. Ze względu na brak dostatecznych środków krajowych, w latach 90. XX wieku BIZ były główną, a zasadniczo jedyną, szansą wzrostu nakładów inwestycyjnych w całym przemyśle spożywczym. W okresie późniejszym zaczęły natomiast współdecydować o rozwoju i modernizacji działów przemysłu spożywczego o bardzo wysokim i wysokim stopniu globalizacji (mierzonym udziałem korporacji transnarodowych w przychodach ze sprzedaży), które jednocześnie charakteryzowały się silną (najwyższą w sektorze) orientacją eksportową.

Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego kontrolowane przez kapitał zagraniczny odznaczały się większą niż przeciętnie w sektorze koncentracją skali działalności ilustrowaną wartością obrotów, wartością dodaną i liczbą zatrudnionych w jednej firmie, co przyczyniało się do większej niż średnio w przemyśle spożywczym wydajności pracy, determinowanej również lepszym niż przeciętnie w całym sektorze wyposażeniem pracy w kapitał. Chociaż BIZ w prosty sposób nie przekładają się na przyrost potencjału wytwórczego przemysłu spożywczego⁷², można sądzić, że bez nich oraz bez wsparcia finansowego UE tempo unowocześniania tego sektora polskiej gospodarki byłoby wolniejsze, a jego pozycja konkurencyjna na rynku regionalnym i światowym, mierzona zarówno w kategoriach produktywności, jak i udziałami w rynku i handlu – słabsza.

⁷² Intensywność inwestowania w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez kapitał zagraniczny stosunkowo rzadko jest wyższa niż w pozostałych jednostkach w sektorze.

Literatura

1. Ambroziak Ł. (2015): *Bezpośrednie inwestycje polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego za granicą w świetle uppsalskiego modelu internacjonalizacji*, [w:] *Przemysł spożywczy – makroocenienie, inwestycje, ekspansja zagraniczna*, I. Szczepaniak, K. Firlej (red.) Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
2. Bańkowski M. (2005): *Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego*, [w:] *Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, M.K. Nowakowski (red.), Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa.
3. Chechelski P. (2008): *Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy*, Studia i Monografie Nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
4. Chechelski P. (2017): *Zmiany zachodzące w przemyśle spożywczym w Polsce pod wpływem korporacji transnarodowych w XXI wieku*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, Nr 4(353), s. 50-71.
5. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*, właściwe roczniki (2005-2016), GUS, Warszawa 2006-2017.
6. *Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego*, właściwe roczniki (2003-2004), GUS, Warszawa 2004-2005.
7. *Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002*, GUS, Warszawa 2004.
8. EUROSTAT, Bilateral exchange rates, Pobrane 6 grudnia 2018 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
9. EUROSTAT, ComExt, Pobrane 5 grudnia 2018 z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>.
10. EUROSTAT, European Union direct investments, Pobrane 3 grudnia 2018 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
11. EUROSTAT, Foreign controlled EU enterprises – inward FATS, Pobrane 3 grudnia 2018 z: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
12. Fiedor B. (2006): *Nowa ekonomia instytucjonalna jako podstawa teoretycznej refleksji nad procesem transformacji od gospodarki centralnie sterowanej do rynkowej*, [w:] *Wkład transformacji do teorii ekonomii*, J. Kleer, A. Kondratowicz (red.), CeDeWu, Warszawa.
13. *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi – stan i perspektywy*, Nr 29, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2009.
14. *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi – stan i perspektywy*, Nr 32, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2010.
15. *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi – stan i perspektywy*, Nr 33, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2011.
16. Janasz K. (2011): *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w modernizacji gospodarki kraju*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Nr 22, s. 35-49.
17. Kołodko G. (1994): *Strategia dla Polski*, Poltext, Warszawa.

18. Kowalik T. (2000): *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstanie, ewolucja, kryzys*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
19. Kuzel M., Kuczmarzka M., Czaplewski L., Jaworek M. (2016): *Kapitał w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych województwach Polski – analiza porównawcza*, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń.
20. Kuzel M. (2012): *Miejsce przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w gospodarce województwa kujawsko-pomorskiego*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim*, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń.
21. Liberska B. (2005): *Przyczyny zmniejszenia napływu bezpośrednich inwestycji do Polski w kontekście globalnych i regionalnych przepływów*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce. Efekty i zagrożenia*, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy RM, Raport Nr 36, Warszawa.
22. Madej Z. (2002): *Powiązania między globalnym a polskim rynkiem kapitałowym*, [w:] *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, B. Liberska (red.), PWE, Warszawa.
23. Misala J. (1996): *Zaangażowanie kapitału zagranicznego w gospodarkę polską w okresie 1976-1995*, [w:] *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, M. Jarosz (red.), Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa.
24. Pach J. (2001): *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle bezpieczeństwa ekonomicznego na przykładzie Polski w latach dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków.
25. Pawlak K. (2016): *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle spożywczym krajów Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie – Problemy rolnictwa światowego, Tom 16(XXXI) zeszyt 2, s. 242-257.
26. Pawlak K., Poczta W. (2008): *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego w handlu z krajami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań.
27. Pawlak K., Poczta W. (2011): *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
28. Pawlak K. (2011): *The static effects of customs union in agri-food trade of the New Member States of the European Union*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Tom XIII zeszyt 6, s. 176-182.
29. Pawlak K. (2014): *Zmiany w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi po akcesji do Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie – Problemy rolnictwa światowego, Tom 14(XXIX) zeszyt 2, s. 170-184.

30. Pilarska Cz. (2006): *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na tle przemian systemowych w Polsce w latach 1989-2003*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Nr 728, s. 109-128.
31. Poznański K. (1996): *Poland's Protected Transition. Institutional Change and Economic Growth 1970-1994*, Cambridge University Press, Cambridge.
32. Ratajczak M. (2009): *Transformacja ustrojowa w świetle ustaleń i założeń ekonomii instytucjonalnej*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, Rok LXXI zeszyt 2, s. 233-251.
33. Rowiński J., Bielecki J. (2002): *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle rolno-spożywczym*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, Nr 1(290), s. 18-37.
34. Rowiński J. (1997): *Handel zagraniczny artykułami rolno-żywnościowymi*, [w:] *Polski handel zagraniczny w 1997 r.*, K. Marczewski (red.), IKCHZ, Warszawa.
35. Rowiński J., Wigier M. (1998): *Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi*, [w:] *Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej (1989-1997)*, A. Woś (red.), IERiGŻ, s. 242, Warszawa.
36. Seremak-Bulge J., Łopaciuk W. (2011): *Ogólna ocena polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 1995-2009*, [w:] *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 1995-2009*, J. Seremak-Bulge (red.), Studia i monografie Nr 152, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
37. Siemiątkowski P. (2011): *Rola kapitału zagranicznego w transformacji polskiej gospodarki*, Toruńskie Studia Międzynarodowe, Nr 1(4), s. 63-76.
38. Siuta-Tokarska B. (2010): *Problemy modernizacji gospodarki Polski w dobie globalizacji, rozwoju BIZ i handlu zagranicznego*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, Nr 16, s. 234-248.
39. UNCTAD, Data Center, Pobrane 3.12.2018: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en.
40. *World Investment Report 1998*, UNCTAD, New York and Geneva 1998.
41. Zorska A. (2000): *Korporacje transnarodowe*, [w:] *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, M.K. Nowakowski (red.), Wydawnictwo Key Text, Warszawa.

III. Zarządzanie wiedzą w sektorze gospodarki żywnościowej

1. Wstęp

Każdy rodzaj ludzkiej działalności wymaga wiedzy. Rodzaj wiedzy oraz sposób jej wykorzystania mogą niejednokrotnie budzić wątpliwości. Sytuacja taka dotyczy gospodarki żywnościowej, w przypadku której obserwujemy wiele problemów dotyczących jakości żywności, które dotyczą nas wszystkich. Chcąc odpowiednio zareagować, musimy gromadzić i prawidłowo wykorzystywać wiedzę. Coś, czego nie są w stanie nam zagwarantować specjalnie ku temu powołane instytucje, dysponujące wiedzą, musimy zrobić sami. W czasach współczesnych szczególnie istotna jest umiejętność dokonywania odpowiednich wyborów w całej gamie dostępnych produktów spożywczych, w przeważającej części bardzo niskiej jakości, która powoduje wiele chorób cywilizacyjnych.

W zarządzaniu wiedzą we wszystkich łańcuchach gospodarki żywnościowej, zwrócić należy szczególną uwagę na czynniki kształtujące jakość żywności i ochronę środowiska naturalnego.

Podstawą opracowania tekstu był wykonywany przez wiele lat przez autora systematyczny przegląd publikacji, a także obserwacja uczestnicząca, wynikająca z obecności w wielu gremiach zainteresowanych jakością żywności, oraz zaangażowanie w redagowanie regionalnych dokumentów strategicznych, w których, w przypadku województwa podkarpackiego, żywność najwyższej jakości biologicznej i zdrowotnej (ekologiczna, produkty regionalne i tradycyjne), została zaliczona do priorytetów.

2. Gospodarka oparta na wiedzy

Pojęcie gospodarki opartej na wiedzy było przedmiotem prac wielu autorów. Przyjmuje się, że termin gospodarka oparta na wiedzy (GOW) nawiązuje do koncepcji „społeczeństwa informacyjnego” oraz słynnej teorii fal technologicznych amerykańskiego futurologa i socjologa A. Toflera, który wykreował pojęcie gospodarki „trzeciej fali”, a więc takiej, w której podstawową rolę odgrywają informacje i wiedza⁷³. Tak więc źródła współczesnych sukcesów gospodarczych tkwią nie w alokacji rzadkich zasobów, ale w tworzeniu nowej wiedzy dostarczającej nowych pomysłów, których realizacja powiększa efekty gospodarowania, także wartościowo. Atrybuty wiedzy występują potencjalnie w obfitości i nie podlegają ograniczeniom rzadkości, co ma natomiast coraz częściej miejsce w przypadku zasobów materialnych. Dodatkowo użytkowanie istniejących zasobów

⁷³ A.J. Kukuła, *Gospodarka Oparta na Wiedzy jako strategia rozwoju gospodarczego XXI wieku*, [w:] *Nowe Strategie na Nowy Wiek. Granice i możliwości integracji regionalnych i globalnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków, 2013, s. 565.

wiedzy nie prowadzi do ich wyczerpania, a wprost przeciwnie, może generować nową wiedzę, nowe doświadczenia, nowe, potrzebne kierunki rozwoju⁷⁴.

Jak zaznaczają niektórzy autorzy, GOW można traktować jako strategię rozwoju gospodarczego XXI wieku⁷⁵. Jednak wykonana w tym opracowaniu analiza podkreśla, że aby zachować ekosystem oraz szanse funkcjonowania społeczeństw i podniesienia jakości życia, strategia ta wymaga uzupełnienia o bardziej istotne czynniki.

Problematyka transformacji gospodarki w gospodarkę opartą na wiedzy była przedmiotem wczesnych analiz A. Kuklińskiego⁷⁶. Autor ten twierdził, że transformacja taka wymaga zmian strukturalnych w całej Unii Europejskiej i powinna być paradygmatem. Decydujące znaczenie powinno mieć rozprzestrzenianie się społeczności o wysokiej intensywności wiedzy (które działają w obszarach mających duże zdolności w zakresie kreowania i produkcji wiedzy), a więc ostatecznie tworzenie społeczeństwa opartego na wiedzy. Rezultaty powinny mieć znaczenie strategiczne, a w kontekście regionów niezbędna jest współpraca sektorów biznesu, nauki i społeczności rządowo-samorządowej⁷⁷. Jednakże, jak twierdzi A. Kukliński, są to wielkie wyzwania, które napotykają na trudności adaptacji społeczeństw do szybko zmieniającego się krajobrazu społecznego i ekonomicznego. W kontekście społeczności naukowych, autor ten formułuje trzy pytania, dotyczące przeszkód w dostępie do wiedzy: 1. „Dlaczego, jeśli uznaje się, że wiedza jest ważnym determinantem wzrostu i równowagi społecznej, rządy i politycy w krajach rozwijających się przyznają rozwojowi nauki i technologii tak niską skalę priorytetów?”, 2. „Dlaczego sektor firm prywatnych w tych krajach nie stara się szukać w społecznościach naukowych tych krajów potrzebnej im wiedzy?”, 3. „Dlaczego tak rzadko społeczności nauki i technologii w tych krajach potrafią mobilizować się jako siła polityczna walcząca o rozwój wiedzy?”⁷⁸.

Mimo tych wielu problemów, niektórzy autorzy pokusili się o przedstawienie systemu transferu wiedzy dla sektora rolno-spożywczego i oczekiwanych kierunków rozwoju. Przywołani – w przypisie 79 – autorzy przedstawili niezbędne w ich opinii ogniwa funkcjonalne oraz ich powiązania w Systemie Wiedzy i Informacji Rolniczej. Te ogniwa to: 1. Producenci rolni (rolnicy i mieszkańcy wsi); 2. Organizacje zajmujące się zaopatrzeniem, dostawcy środków produkcji oraz usług technologicznych i finansowych; 3. Osoby fizyczne i prawne, organizacje producentów zajmujące się zbytem, handlem, a także

⁷⁴ A.J. Kukuła, op. cit., s. 568-569.

⁷⁵ A.J. Kukuła, op. cit., s. 573.

⁷⁶ A. Kukliński, *Gospodarka oparta na wiedzy – społeczeństwo oparte na wiedzy – trajektoria regionalna*, Nauka i Szkolnictwo Wyższe, 2/22/2003, s. 55-61.

⁷⁷ A. Kukliński, op. cit., s. 55.

⁷⁸ A. Kukliński, op. cit., s. 57-58.

przetwórstwem; 4. Naukowcy, wykładowcy, nauczyciele, tworzący ogniwo edukacji i badań; 5. Specjaliści z zakresu doradztwa rolniczego, ośrodki doradztwa rolniczego; 6. Administracja rządowa i samorządowa, politycy kreujący ustawodawstwo i politykę rolną; 7. Konsumenci żywności, czyli całe społeczeństwo⁷⁹. Konkluzją autorów jest stwierdzenie, że w Polsce nie ma dotychczas dobrze funkcjonującego Systemu Wiedzy i Informacji Rolniczej. Z tego powodu tworzenie wiedzy rolniczej odbywa się często w oderwaniu od potrzeb i oczekiwań odbiorców (interesariuszy). Autorzy ci dodają, że uczelnie rolnicze i instytuty naukowo-badawcze nie w pełni wykorzystują swój potencjał intelektualny, a przecież wymiana wiedzy stanowi ważną część działalności badawczej.

Również system doradztwa rolniczego na szczeblu krajowym jest nie-spójny⁸⁰. Uruchomienie mechanizmów transferu wiedzy i innowacji z sektora nauki do rolnictwa oraz przetwórstwa rolno-spożywczego mogłoby przyczynić się do bezpośredniego zaangażowania w działalność badawczo-rozwojową biznesu, a naukowców zachęciłoby do działań na rzecz komercjalizacji wyników prac badawczych⁸¹.

Wyniki niektórych prac naukowych dowodzą, że nadal istnieje poważny problem w powstawaniu i transferze wiedzy w poszczególnych ogniwach gospodarki żywnościowej i między nimi. Ważnym zagadnieniem pozostaje więc odpowiedź na pytanie dotyczące podstaw dalszego rozwoju, gdy w wielu publikacjach autorzy w prosty sposób dowodzą, że nawet w przodujących w tym zakresie krajach sposób i skutki wykorzystania dużych zasobów wiedzy pozostawiają wiele do życzenia, a w szczególności ich cel. Pytania te mają podstawowe znaczenie w globalnej gospodarce rynkowej (bez względu na jej skutki w odniesieniu do społeczeństw i środowiska naturalnego). Interesująco wygląda w takim przypadku oczywiście skojarzenie: przecież już w zamierzchłych czasach rolnicy i przetwórcy żywności potrafili wykorzystać wiedzę tradycyjną do produkcji żywności najwyższej jakości zdrowotnej i biologicznej. Natomiast współczesne globalne systemy, dysponujące wprost nieograniczoną wiedzą prowadzą do ciągłego pogarszania się jakości żywności, ze wszystkimi negatywnymi konsekwencjami, a także do załamania się dalszych możliwości funkcjonowania ekosystemów wykorzystywanych rolniczo. W kontekście powyższych stwierdzeń można postawić pytanie – jak w rzeczywistości definiujemy model rolnictwa, przetwórstwa żywności, jej jakość, a przede wszystkim, czy robimy to dobrze? Czy rzeczywiście potrafimy wykorzystać wiedzę do naprawiania

⁷⁹ J. Kania, M. Drygas, B. Kutkowska, J. Kalinowski, *System transferu wiedzy dla sektora rolno-spożywczego – oczekiwane kierunki rozwoju*, Polish Journal of Agronomy, 7, 2011, s. 26.

⁸⁰ J. Kania, M. Drygas, B. Kutkowska, J. Kalinowski, op. cit., s. 27-28.

⁸¹ M.E. Kozera, *Uwarunkowania transferu wiedzy w polskim rolnictwie*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 15(3), 2013, s. 174.

rzeczywistości, czy też pozwolimy na dalsze jej wykorzystanie prowadzące do pogłębiania się problemów, poprzez wspieranie korporacyjnych dążeń i polityki zawłaszczania rynkiem rolno-spożywczym, realizowanym przez światowe korporacje. Na powyższe pytania w ogólnym kontekście odpowiada A. Kukliński⁸², wiele lat po publikowaniu prac na temat GOW, zwracając uwagę na konieczną transformację gospodarki opartej na wiedzy w gospodarkę opartą na mądrości. Owszem, wiedza jest cenna, ale jest coś znacznie cenniejszego: wyobraźnia i wrażliwość. A. Einstein powiedział: „Wyobraźnia jest ważniejsza od wiedzy”.

3. Gospodarka oparta na mądrości

Cytowany już A. Kukliński, w swoim czasie propagator paradygmatu gospodarki opartej na wiedzy, w późniejszych publikacjach dowodzi, że paradygmat rozwoju opartego na wiedzy, ale pozbawionego wyobraźni jest błędny⁸³. Próbując stworzyć zręby nowego paradygmatu podkreśla, że musimy zacząć dostrzegać długookresowe, strategiczne konsekwencje obecnie podejmowanych decyzji. Wymieniony autor definiuje mądrość jako: „Integrację wiedzy, wyobraźni, doświadczenia oraz świadomości kanonów dobra i zła”, dodając, że w gospodarce opartej na mądrości „wyobraźnia jest nośnikiem procesu rozwoju wizyjnego myślenia strategicznego”, a „wprowadzenie kanonu etyki do głównego nurtu kształtowania gospodarki XXI wieku ma absolutnie podstawowe znaczenie”.

Nie ma już miejsca na kolejne błędy. Zdegradowane ekosystemy, także rolnicze, tragicznie niska jakość dominującej na rynku żywności, lawinowy przyrost liczby chorób cywilizacyjnych (nowotwory, cukrzyca, otyłość, miażdżyca, alergie itd.) powinny nas zmusić do obowiązkowego wykorzystania etyki w kształtowaniu mechanizmów ekonomicznych, w tym rynkowych, a także w zachowaniach i decyzjach polityków i rządów. Bowiem, jak zauważa P. Hawken, „Świat jest niszczone – ponad wszelką wątpliwość – za sprawą chciwości bogatych i możnych. Jest on niszczone także wskutek żądań ogółu. Bogatych i możnych nie jest aż tylu, aby mogli skonsumować cały świat. Aby tego dokonać, bogaci i możni potrzebują niezliczonych rzesz zwykłych ludzi”⁸⁴.

4. Rynek

Rynek uznawany jest za podstawową instytucję gospodarki. Jeżeli zgodzimy się ze stwierdzeniem M. Nasiłowskiego, że istotą ekonomii jest uznanie realności niedoborów czynników produkcji (pracy, ziemi, kapitału, przedsię-

⁸² A. Kukliński, *Od gospodarki opartej na wiedzy do gospodarki opartej na mądrości*, Biuletyn PTE, Nr 2 (52) 2011, s. 65-68.

⁸³ A. Kukliński, op. cit., s. 65-68

⁸⁴ P. Hawken, *Przez zielone okulary. Jak prowadzić interesy nie szkodząc sobie i innym*, Wyd. Pusty Obłok, Warszawa 1996, s. 35.

biorczości), a następnie ocena, jak zorganizować społeczeństwo, by umożliwić najefektywniejsze spożytkowanie zasobów⁸⁵, to analizując skutki funkcjonowania współczesnego modelu gospodarki żywnościowej, można stwierdzić, że szczególnie ziemia jest wykorzystywana nieefektywnie, a przede wszystkim w zastraszającym tempie degradowana, a więc spożytkowanie zasobów jest nieefektywne, pozbawione logiki i mądrości. Prawdopodobnie główną przyczyną jest nieprawidłowy kierunek wykorzystania dostępnej, współczesnej wiedzy, przy równoczesnym braku takich zasobów wiedzy, które skłoniłyby do szybkiej i istotnej zmiany modelu gospodarki żywnościowej. Wymaga to przede wszystkim zmiany systemu edukacji i krążenia wiedzy, bowiem tego typu badania (dotyczące skutków dominującego modelu ekonomii i polityki) nie są właściwie finansowane i sponsorowane.

Pojęcie rynku definiowane jest i analizowane w kilku podstawowych ujęciach:

- Rynek jako kategoria ekonomiczna.
- Rynek jako proces wymiany informacji i decyzji oraz forma więzi między sprzedawcami, a nabywcami.
- Rynek jako układ regulacji (samoregulacji) – uwaga własna autora: mamy do czynienia raczej z rynkiem na różne sposoby sterowanym i manipulowanym.
- Rynek jako mechanizm motywujący (rola bodźcowa).
- Rynek w znaczeniu marketingowym⁸⁶.

Struktura podmiotowa rynku składa się z następujących elementów:

- Najważniejszym podmiotem w gospodarce rynkowej jest (a przynajmniej powinien być) konsument.
- Bardzo ważnym podmiotem w gospodarce rynkowej jest przedsiębiorstwo, jako podmiot gospodarczy prowadzący na własny rachunek działalność produkcyjną lub usługową w celu osiągnięcia korzyści. Gospodarstwa rolne, a więc przedsiębiorstwa w sektorze rolnictwa mają do czynienia ze szczególnym czynnikiem produkcji, jakim jest ziemia, co powoduje pewne problemy z reakcją producenta rolnego na sygnały płynące z rynku, bowiem produkcja rolna istotnie zależy od kształtowania się warunków przyrodniczo-biologicznych, ekologicznych i klimatycznych, jest więc mało przewidywalna.
- W gospodarce rynkowej uczestniczą również grupy pośredników (hurtownicy, detaliści, agenci, brokerzy, a także przedsiębiorstwa przetwór-

⁸⁵ M. Nasiłowski, *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Wyd. Key Text, Warszawa 2007, s. 34.

⁸⁶ J. Chotkowski, *Rynek jako podstawowa instytucja gospodarki – pojęcie, struktury, efektywność*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, 101, 2013, s. 55-56.

cze). Specyficzną grupą pośredników (często negatywnych) są banki oraz instytucje finansowe, jak również organizacje ułatwiające dystrybucję, w tym firmy transportowe.

- Specjalna rola przypada instytucjom marketingowym, takim jak agencje reklamowe, agencje badań rynku.
- Do współczesnych instytucji infrastruktury rynku należą giełdy, aukcje, podmioty prowadzące i udostępniające informację rynkową. Rola giełdy jest różnie interpretowana. M. Caparrós krytykuje tę sytuację „teraz weszli nowi gracze, zaangażowały się banki i fundusze. Przedtem był to rynek producentów i konsumentów, teraz – miejsce rozgrywek finansowych, spekulacji”⁸⁷. Można dodać – nie mogło stać się nic gorszego.
- W rynku uczestniczą także instytucje władzy, takie jak administracja państwowa i samorządowa. Ich rola jest szczególnie ważna po stronie popytowej⁸⁸.

We współczesnej gospodarce rynkowej, w każdym jej obszarze podkreśla się znaczenie innowacji. W ujęciu regionalnym, jak i krajowym, należy mówić o systemie innowacji, który można wyjaśnić poprzez powołanie się na ogólną definicję systemu. Według W. Kieżuna system „jest to wyodrębniona część otaczającej nas rzeczywistości, mająca pewną wewnętrzną strukturę, a więc składająca się z części uporządkowanych według ustalonych reguł określających ich wzajemne relacje”⁸⁹. Równie prosto i logicznie system definiowany jest w normie ISO 9000, jako „zestaw powiązanych ze sobą lub oddziałujących elementów”⁹⁰. W tak definiowanych związkach istotna rola przypada krążeniu wiedzy w systemie. Musi być ono spójne, logiczne i zrozumiałe, oraz nakierowane na jasno zdefiniowane cele.

Zdaniem A. Kuklińskiego w idei oraz działaniach praktycznych gospodarki rynkowej opartej na wiedzy pojawiła się trajektoria regionalna. Pierwotnie oznaczało to opracowanie idei strategicznego trójkąta, obejmującego współdziałające (przynajmniej w założeniu) sektory: biznesu, nauki, społeczności rządowo-samorządowej⁹¹. Uwzględnienie w analizach tylko tych trzech elementów potrójnej helisy nie ujmowało całości związków w systemie, stąd też pojęcie potrójnej helisy ewoluowało poprzez poczwórną helisę, do modelu pięciokrotnej

⁸⁷ M. Caparrós, *Głód*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2016, s. 257.

⁸⁸ M. Caparrós, op. cit., s. 57-59.

⁸⁹ W. Kieżun, *Sprawne zarządzanie organizacją*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 1997, s. 13.

⁹⁰ *PN-EN ISO 9000:2015. Systemy zarządzania jakością. Podstawy i terminologia*, Polski Komitet Normalizacyjny, s. 50.

⁹¹ A. Kukliński, *Gospodarka oparta na wiedzy – społeczeństwo oparte na wiedzy – trajektoria regionalna*, Nauka i Szkolnictwo Wyższe, 2/22/2003, s. 55.

helisy⁹². E.G. Carayannis, T.D. Barth oraz D.F.J. Campbell poddali ocenie kierunku przepływu wiedzy (krążenie wiedzy) w podsystemach oraz pomiędzy podsystemami w modelu pięciokrotnej helisy, podkreślając, że krążenie to nieustannie stymuluje tworzenie nowej wiedzy⁹³. Model ten można poddać analizie nie tylko w odniesieniu do regionalnego systemu innowacji, ale także do krążenia wiedzy, np. w gospodarce żywnościowej.

Przyjmując, zgodnie z uwagami tych autorów, że w modelu pięciokrotnej helisy system składa się z pięciu podsystemów: 1. podsystemu edukacji, 2. podsystemu ekonomicznego, 3. podsystemu środowiska naturalnego, 4. podsystemu społecznego, 5. podsystemu politycznego, można poddać analizie ich rolę w krążeniu wiedzy w gospodarce żywnościowej.

E.G. Carayannis i D.F.J. Campbell uważają, że w pięciokrotnej helisie środowisko naturalne jest elementem spajającym (uwaga autora – niezmiernie istotnym dla rozwoju wiedzy i innowacji w gospodarce żywnościowej, bazującej na środowisku naturalnym). W interpretacji tych autorów pięciokrotna helisa określiła nowoczesne podejście do rozwoju zrównoważonego oraz wdrażania ekoinnowacji⁹⁴. Ponieważ w systemie pięciokrotnej helisy wszystkie elementy (podsystemy) wpływają na siebie, to cały system nieustannie stymuluje tworzenie nowej wiedzy.

Wejściem w podsystemie edukacji są między innymi różnej kategorii inwestycje, pozwalające na kreowanie nowych impulsów, a także nowej wiedzy. W tym wymiarze szkolnictwo wyższe dotyczące rolnictwa (szerzej całości gospodarki żywnościowej) odgrywa absolutnie podstawową rolę. Na wyjściu z podsystemu edukacyjnego powinna pojawiać się nowoczesna wiedza, jak i dobrze wykształcony kapitał ludzki, sprzyjający rozwojowi zrównoważonemu w obrębie gospodarki żywnościowej. Krążenie wiedzy w systemie pięciokrotnej helisy oznacza, że wyjścia z podsystemu edukacji równocześnie stanowią wejścia do podsystemu gospodarczego (ekonomicznego). Podsystem gospodarczy, o ile jest uzbrojony w koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu umożliwia oraz wspiera tworzenie nowego, zielonego know-how i ekoinnowacji w gospodarce żywnościowej. Na wyjściu z tego podsystemu powinny pojawić się nowe, zielone produkty i usługi (aktualnie nie dominują one jednak na rynku).

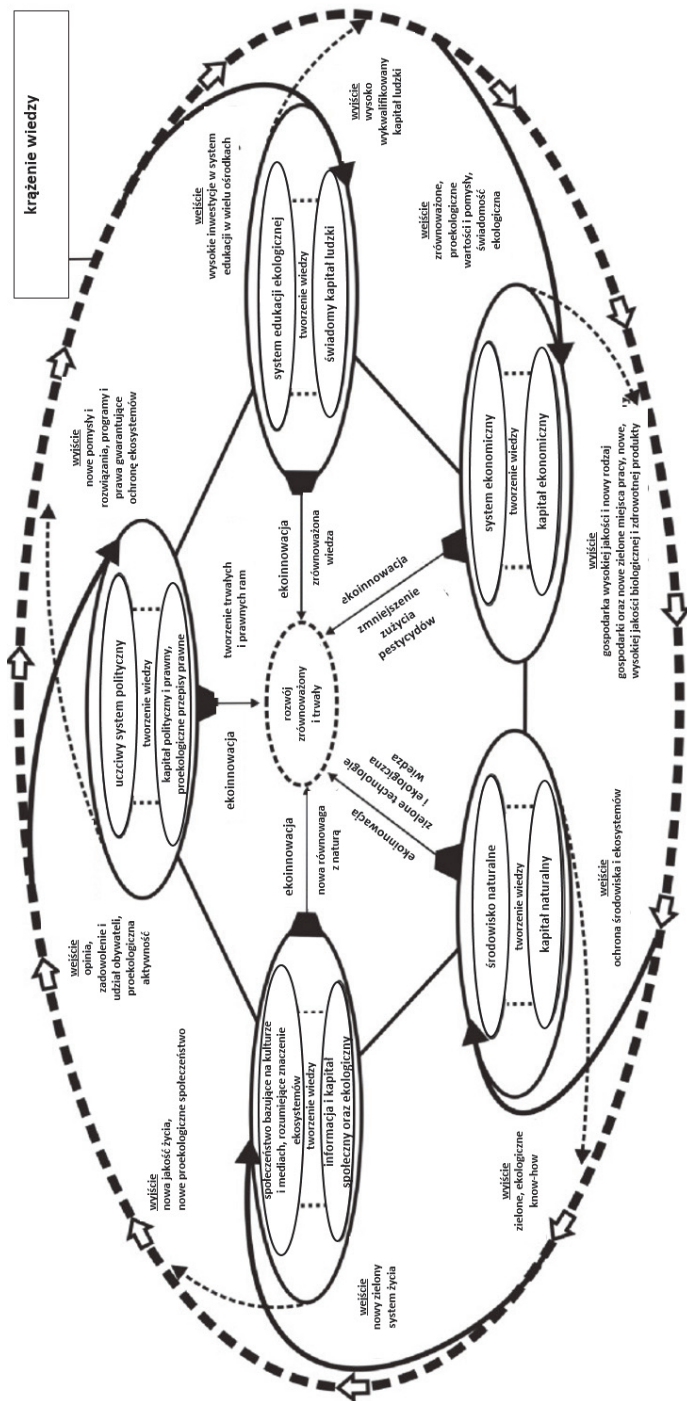
⁹² E.G. Carayannis, T.D. Barth, D.F.J. Campbell, *The Quintuple Helix innovation model. Global warming as a challenge and driver for innovation*, Journal of Innovation and Entrepreneurship 2012, no. 1(2), p. 1-12.

⁹³ E.G. Carayannis, D.F.J. Campbell, *Triple Helix, Quadruple Helix and Quintuple Helix and how do knowledge, innovation and the environment relate to each other? A proposed framework for a trans-disciplinary analysis of sustainable development and social ecology*, International Journal of Social Ecology and Sustainable Development 2010, no. 1(1), pp. 41-69.

⁹⁴ E.G. Carayannis, D.F.J. Campbell, op. cit., s. 5.

Jeżeli z analizy tej wynika, że podsystem ten nie spełnia swojej funkcji w kontekście rozwoju zrównoważonego, oznacza to, że niesprawność jednego podsystemu załamuje funkcjonowanie całości, tym bardziej że elementy wyjścia z podsystemu gospodarczego stanowią elementy wejścia do podsystemu środowiska naturalnego (związki między podsystemami można jednak różnie ujmować). Nowe, zielone know-how oraz ekoinnowacje są w stanie zapewnić absolutnie niezbędną, skuteczną ochronę środowiska, a w ten sposób lepszą jakość życia dla całego społeczeństwa. Elementy wyjścia z podsystemu środowiska naturalnego, przykładowo nowa wiedza na temat funkcjonowania natury, także jej stanu i ograniczeń czy też zielonego, ekologicznego stylu życia, stanowią wejście do podsystemu społecznego. Na wyjściu z podsystemu społecznego pojawia się w ten sposób nowe know-how, nowa rozwinięta ekologiczna świadomość społeczna (wraz z wymaganiami odnośnie kreowania i konsumpcji żywnościowych produktów ekologicznych), z koncepcją nowego stylu życia społeczeństwa. Wyszczególnione elementy wyjścia z tego podsystemu, szczególnie w połączeniu z wyjściami z wcześniej wymienionych podsystemów stanowią z kolei wejście do podsystemu politycznego. Rezultatem powinny być takie elementy wyjścia z tego kolejnego podsystemu, jak nowe idee i rozwiązania, programy czy zapisy prawne. Przedstawiona analiza jest autorską transformacją wniosków i koncepcji wymienionych wyżej autorów pięciokrotnej helisy. Zaprezentowano ją także na rysunku 12.

Rysunek 12. Cykulacja wiedzy jako kapitał kreowania ekoinnovazione i zrównowazonej gospodarki żywnościowej w modelu pięciokrotnej helisy



Źródło: opracowanie własne na podstawie E.G. Caryannis, T.D. Barth, D.F. Campbell, *The Quintuple Helix innovation model: global warming as a challenge and driver for innovation, Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 1(1), 2, 2012, p. 8.

5. Możliwe kierunki rozwoju gospodarki opartej na mądrości (i wiedzy zarazem)

Wymieniony już A. Kukliński zdefiniował mądrość jako „integrację wiedzy, wyobraźni, doświadczenia oraz świadomości kanonów dobra i zła”⁹⁵. Pewne elementy tej definicji mieszczą się także w unijnej zasadzie przezroczności, której nieuwzględnianie w działalności gospodarczej, mimo powszechnych zapisów tego typu w wielu dokumentach strategicznych, było jedną z podstaw zniszczenia środowiska glebowego oraz degradacji jakości żywności.

Negatywne zmiany w największym wymiarze zaczęły się w XX wieku. Związane one były i są z masowym użyciem pestycydów (zniszczenie życia biologicznego, szczególnie mikroorganizmów w glebie), jednostronnym nawożeniem azotowym (załamanie proporcji składników pokarmowych w roślinach), uprawianiem monokultur, zaniechaniem dbałości o zawartość materii ograniczonej w glebie, wprowadzaniem melioracji osuszających, co jest swoistym paradoksem w bardzo ubogim w zasoby wodne kraju, jakim jest Polska. Wprowadzenie chemizacji i technicyzacji rolnictwa przejściowo doprowadziło do wzrostu plonów, ale równocześnie do ciągłej degradacji ich jakości.

Środowisko glebowe, a także ludzie, nie zniosą utrzymywania się takiego modelu produkcji. Wymagane są zmiany kompleksowe i szybkie, w uproszczeniu nazywane naturalnymi technologiami ekologicznymi w uprawach polowych i w chowie zwierząt. Nie są one niczym nowym, takie były w przeszłości, jednak rewolucja techniczna doprowadziła do ich zaniechania i ograniczenia lub wyeliminowania. W literaturze naukowej pojawiają się prace prezentujące możliwości, odmienny kierunek. To także nic innego jak wiedza, ale wsparta atutami mądrości, nawiązująca do tradycji (*traditiovation*)⁹⁶. Tego typu koncepcja dopiero się rodzi, wynika ona z przekonania, że w kontekście jakości biologicznej i zdrowotnej żywności wiedza była dostępna zawsze, a rozwiązania nawet bardzo odległe w przeszłości (zwane także antycznymi), dawały dużo lepsze rezultaty jakościowe od rozwiązań współczesnych. W wymiarze innowacyjności, koncepcja ta zmierza do nadawania nowych funkcji znanym wcześniej rozwiązaniom (produktom, technologiom).

Stosunkowo prosty wydaje się powrót do szerokiego wykorzystania mikroorganizmów (probiotyków) w rolnictwie, jak również w przetwórstwie żywności.

Probiotecnologia, która oparta jest na konsorcjach pożytecznych mikroorganizmów, to współczesna szkoła próchnicznego odżywiania gleby i roślin (w całości

⁹⁵ A. Kukliński, *Od gospodarki opartej na wiedzy do gospodarki opartej na mądrości*, Biuletyn PTE, Nr 2 (52) 2011, s. 65-68.

⁹⁶ C. Cannarella, V. Piccioni, *Traditioventions: Creating innovation from the past and antique techniques for rural areas*, Technovation, 31(12), 2011, pp. 689-699.

oparta na wiedzy, jednak odmiennej od wykorzystywanej w rolnictwie przemysłowym). To technologia, która przywraca i wspiera naturalne procesy zachodzące w glebie. To taka uprawa roślin, chów i hodowla zwierząt, które nie stanowią zagrożenia ani dla środowiska, ani dla człowieka. To w końcu taki model rolnictwa, który wytwarza zdrową i pełnowartościową żywność⁹⁷. Cóż w takiej sytuacji można powiedzieć. Na pewno to, że rolnictwo nieodwracalnie zmienia się (nie ma innej drogi), a raczej powraca do starego porządku opartego na prawach natury⁹⁸ (a więc pojawia się pojęcie *traditiovations*). Musimy zdecydowanie podkreślić, że rolnictwo nie dotyczy tylko wsi, chemizacja to nie tylko problem rolników. To my – konsumenci – mamy wpływ na to, jakie będzie nasze rolnictwo, również na to, czy małe, rodzinne gospodarstwa rolne przetrwają, czy też zostaną zamienione w duże przedsiębiorstwa produkcyjne. Codzienne nasze wybory i decyzje kształtują rynek, a zależą od wiedzy, świadomości i wyobraźni⁹⁹. Wszyscy mamy wpływ na zdrowie planety, jak i własne, i wszyscy jesteśmy za nie odpowiedzialni¹⁰⁰.

Zagadnienie istotnie ważne, zatytułowane „Co społeczeństwo wiedzy cenić powinno?”, było przedmiotem badań i interpretacji E. Chmieleckiej¹⁰¹. Autorka ta poddała analizie interpretację i znaczenie podstawowych pojęć: informacja, wiedza, mądrość, w kontekście zagrożenia współczesnym technokratyzmem i menedżeryzmem, odpowiadając zarazem na pytanie: czy społeczeństwo rozwoju zrównoważonego powinno być społeczeństwem wiedzy, czy społeczeństwem mądrości?

W kontekście definicji rozwoju zrównoważonego można zastanowić się nad wielokrotnie powtarzaniem stwierdzeniem: „przede wszystkim gospodarka”, i nie zgodzić się z nim. Oczywiście, gospodarka jest nam niezbędna, jednak jakie są jej priorytety i cele, czy rzeczywiście dysponujemy całościową wizją rozwoju gospodarki, opartą nie tylko na wiedzy (niestety – różnie wykorzystywanej), ale na etyce i mądrości? Trzy składowe teorii rozwoju zrównoważonego powinny być zhierarchizowane, a nie są. Na ogół priorytet przyznawany jest gospodarce (także w gospodarce żywnościowej), przy założeniu że wiedza – co technika zepsuła niech technika naprawi – rozwiąże pojawiające się problemy, a najmniej poważnie traktowane jest środowisko naturalne (ekosystem). A przecież to on jest podstawą

⁹⁷ *Poradnik dobrych praktyk, ProBioEmy™ Pożyteczne Mikroorganizmy w uprawie gleby i roślin oraz w chowie zwierząt*, Wyd. ProBiotics Polska sp. z o.o., s. 6.

⁹⁸ S. Kolbusz, *Biologizacja – odnowa zdrowego życia. Polska koncepcja Jednego Zdrowia*, Materiały konferencyjne nt. Człowiek i środowisko jedno zdrowie – wspólna odpowiedzialność, Cieclocinek, 23 marca 2017 r., s. 9.

⁹⁹ D. Goleman, *Inteligencja ekologiczna*, Dom Wydawniczy REBIS sp. z o.o., Poznań 2008, s. 1-245.

¹⁰⁰ D. Goleman, op. cit., s. 12.

¹⁰¹ E. Chmielecka, *Informacja, wiedza, mądrość. Co społeczeństwo wiedzy cenić powinno?*, Nauka i Szkolnictwo Wyższe, Nr 1/23/2004, s. 7-18.

funkcjonowania społeczeństw wraz z ich gospodarkami. Bez w pełni sprawnego i trwałego ekosystemu nie jest możliwy rozwój i zapewnienie ciągłości trwania żadnego społeczeństwa i jego gospodarki. Natomiast każdy naturalny ekosystem najlepiej poradzi sobie bez ludzi. Niejednokrotnie użyto w pracach naukowych określenia: „cywilizacje umierają wraz ze swoimi glebami, wodami”. Nie użyto tylko do tej pory jednoznacznie stwierdzenia: wraz ze swoją atmosferą. Jednak nasza cywilizacja właśnie tego dokonała, a negatywny wkład produkcji żywności praktykowanej metodami przemysłowymi, intensywnymi, w proces ocieplenia klimatu i ogólnej degradacji atmosfery jest istotny. Wszystko to dzieje się w dobie zwracania coraz większej uwagi na gospodarkę obiegu zamkniętego, zwaną ekonomiczną cyrkulacyjną, a zarazem w dobie nieograniczonego dostępu do wiedzy.

Powinniśmy przewartościować nasze rozumienie i podejście do znaczenia wiedzy, jej gromadzenia oraz kierunków i celów wykorzystania. Musimy obudować ją w etykę i mądrość, a zachowamy szansę ciągłej produkcji żywności odpowiedniej jakości biologicznej i zdrowotnej.

E. Chmielecka podkreśla, że technika i gospodarka są co najwyżej narzędziami do osiągnięcia celów o diametralnie odmiennym charakterze – celów wytoczanych przez mądrość, a nie przez informację i wiedzę¹⁰². Zagadnienie to rozwija, twierdząc, że informacja nie jest wiedzą, choć nie ma wiedzy bez informacji. Nie jest wiedzą, ponieważ nie tworzy sensownej wizji świata, nie daje wyjaśnienia świata, uogólniając, nie zawiera w sobie odpowiedzi na pytanie *dlaczego?* Tak więc wiedza, opierając się owszem na informacji, zdecydowanie ją przekracza. Informacja czysta nie pozwala na przewidywanie¹⁰³.

Według E. Chmieleckiej do miana wiedzy może pretendować dopiero teoria naukowa, a więc hipoteza lub grupa hipotez po przejściu procedury sprawdzającej, wystarczającej do wyjaśnienia opisujących fakt zjawisk, procesów, w odpowiedniej strukturze logicznej. I dalej dodaje, że wyjaśnienia są zadowalające wówczas, gdy pozwalają na prognozę¹⁰⁴. A więc wówczas, gdy pozwalają uruchomić wyobraźnię.

Wiemy doskonale, a podkreśla to także E. Chmielecka, że z wiedzy można zrobić użytek dobry i zły, mądry lub głupi. Przykładem wymienionym przez tę autorkę jest genetyka. Może służyć celom pozytywnym, ale także może powodować zabójcze dla człowieka manipulacje genami. Wiedza wymaga więc wartościowania swoich celów. „Czysta wiedza nie jest mądrością, ale bez niej nie ma mądrości. Wiedza powinna stać się mądrością. Połączenie wiedzy i wartości tworzy mądrość.

¹⁰² E. Chmielecka, *Informacja, wiedza, mądrość. Co społeczeństwo wiedzy cenić powinno?*, Nauka i Szkolnictwo Wyższe, Nr 1/23/2004, s. 8.

¹⁰³ E. Chmielecka, op. cit., s. 8.

¹⁰⁴ E. Chmielecka, op. cit., s. 9-10.

Do pytań co?, jak?, właściwych dla informacji, do pytania dlaczego? właściwego dla wiedzy, dodajemy teraz pytania po co?, w jakim celu?, czy jest to cel dobry i słuszny? – właściwe dla refleksji aksjologicznej. Bez tego zasobu wartości wiedza może być ślepa, głucha i szkodliwa”¹⁰⁵.

W kontekście gospodarki żywnościowej, a także w przywołanej już teorii *traditiovations*, pojawia się niezbędna sugestia dotycząca rozwoju gospodarki żywnościowej. Co należy zrobić, aby współczesne podejście więcej, zastąpić pojęciem lepiej, co oznaczałoby, że miarą postępu byłaby rzeczywista jakość ludzkiego życia, a nie ilość konsumowanych produktów. W kontekście wypowiedzi E. Chmieleckiej można zauważyć, że nieusuwalnym składnikiem rozwoju będzie nadal rozwój wiedzy i technologii, także w wymiarze ponadnarodowym, uniwersalnym, musi być on jednak uzupełniony przez rzeczywiste wartości dodane z innych sfer kultury, owocując niezbędną mądrością¹⁰⁶. W innym przypadku „społeczeństwo bez humanistów kwestionujących ideologię jest bezbronne wobec nadużyć ideologicznych, nie ma szacunku dla człowieczeństwa, szanuje tylko sprawność”¹⁰⁷. Rozważania powyższe, w kontekście gospodarki żywnościowej narzucają pytanie: czy społeczeństwo wiedzy stało się społeczeństwem mądrości? Poniższa analiza skutków oddziaływania gospodarki żywnościowej na środowisko naturalne i społeczeństwa wprost narzuca odpowiedź – niestety nie.

Praktykowana od dziesięcioleci intensyfikacja rolnictwa (stosowanie dużej ilości nawozów, zasadniczo tylko wyraźnie plonotwórczych, czyli azotowych, które wyraźnie zwiększają plony oraz pestycydów), zmieniło obraz żywności. Uzasadnionym stało się stwierdzenie: „żywność masowego rażenia”, „śmięciowe jedzenie”, a nawet zaskakująca konkluzja „dożyliśmy czasów, w których więcej ludzi umiera z powodu jedzenia, niż z powodu głodu!!!”. Żywność, która od zarania dziejów była lekarstwem, stała się podstawowym zagrożeniem dla zdrowia.

Gleby utraciły zasoby niezbędnych składników pokarmowych roślin (głównie magnezu), często potasu i fosforu, praktycznie wszystkich mikroelementów), takie też stały się pod względem chemicznym rośliny uprawne – niepełnowartościowe, a przepełnione toksycznymi pozostałościami syntetycznych środków ochrony roślin.

W tabeli 17 zaprezentowano opublikowane wyniki badań dotyczące obniżającej się zawartości niektórych podstawowych składników pokarmowych zawartych w żywności, porównując lata 1975 i 1997. W przypadku każdego badanego składnika, zawartego w brokułach, mającego podstawową wartość odżywczo-

¹⁰⁵ E. Chmielecka, op. cit., s. 11.

¹⁰⁶ E. Chmielecka, op. cit., s. 12.

¹⁰⁷ E. Chmielecka, op. cit., s. 12.

czą, nastąpił na przestrzeni ok. 20 lat wyraźny spadek w zakresie od 17,5 do 53,4%, w zależności od badanego składnika odżywczego.

Tabela 17. Wybrane składniki odżywcze w brokułach

Składniki odżywcze	Zmiana pomiędzy 1975 r. a 1997 r.
Wapń	Spadek 53,4%
Żelazo	Spadek 20%
Witamina A	Spadek 38,3%
Witamina C	Spadek 17,5%
Witamina B1 (tiamina)	Spadek 35%
Witamina B2 (ryboflawina)	Spadek 47,8%
Witamina B3 (niacyna)	Spadek 28,9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Tabele składu żywności USDA, [w:] A. Jack, *America's Vanishing Nutrients: Decline in Fruit and Vegetable Quality Poses Serious Health and Environmental Risks*, p. 3, https://rockdustlocal.com/uploads/3/4/3/4/34349856/americas_vanishing_nutrients.pdf [dostęp 10.11.2018 r.].

A.M. Mayer przedstawiła historyczne zmiany mineralnego składu owoców i warzyw na przestrzeni lat 1930-1991. W tabeli 18 zamieszczono wybrane wyniki badań zamieszczone przez tę autorkę. Badania dotyczą obszaru Wielkiej Brytanii.

Wyniki prezentują bardzo wyraźny spadek zawartości w przypadku większości badanych składników mineralnych w analizowanych warzywach i owocach. Niektóre zmiany są niepokojące, bowiem zawartość tych minerałów jest jednym z czynników decydujących o stanie zdrowia człowieka. Autorka tłumaczy zaistniały problem faktem, że od lat 30. XX wieku zaczęto używać znacznie więcej niektórych związków chemicznych w uprawie, podkreślając, że stosowane nawożenie polegało głównie na użyciu nawozów NPK (azot-fosfor-potas), któremu towarzyszyło intensywne wykorzystanie pestycydów.

Tabela 18. Zawartość składników mineralnych w warzywach i owocach
(mg/100 mg)

Wyszczególnienie	Ca 1	Ca 2	Mg 1	Mg 2	Fe 1	Fe 2	Cu 1	Cu 2	Na 1	Na 2	P 1	P 2
Warzywa												
Buraki	24.9	20.0	15.0	11.0	0.37	1.0	0.07	0.02	84.0	66.0	32.1	51
Marchew – stara	48.0	25.0	12.0	3.0	0.56	0.3	0.08	0.02	95.0	25.0	21.0	15.0
Selery	52.2	41.0	9.60	5.0	0.61	0.4	0.11	0.01	137.0	60.0	31.7	21.0
Salata	25.9	28.0	9.7	6.0	0.73	0.70	0.15	0.01	3.1	3.0	30.2	28.0
Cebula	31.2	25.0	7.6	4.0	0.30	0.30	0.08	0.05	10.2	3.0	30.0	30.0
Pietruszki	325.0	200.0	52.2	23.0	8.00	7.7	0.52	0.03	33.0	33.0	128.0	64.0
Rzodkiewki	43.7	19.0	11.4	5.0	1.88	0.6	0.13	0.01	59.0	11.0	27.1	20.0
Pomidory	13.3	7.0	11.0	7.0	0.43	0.5	0.10	0.01	2.8	9.0	21.3	24.0
Owoce												
Morele	17.2	15.0	12.3	11.0	0.37	0.5	0.12	0.06	N	2.0	21.3	20.0
Banany	6.8	6.0	41.9	34.0	0.41	0.3	0.16	0.10	1.2	1.0	28.1	28.0
Jeżyny	63.3	41.0	29.5	23.0	0.85	0.7	0.12	0.11	3.7	2.0	23.8	31.0
Jabłka konsumpcyjne	3.6	3.0	4.7	3.0	0.29	0.1	0.11	0.02	2.4	3.0	7.7	8.0
Winogrona	11.7	13.0	5.3	7.0	0.34	0.3	0.09	0.12	1.7	2.0	19.0	18.0
Grejpfruty	17.1	23.0	10.4	9.0	0.26	0.1	0.06	0.02	1.4	3.0	15.6	20.0
Cytryny	107.0	85.0	11.6	12.0	0.35	0.5	0.26	0.26	6.0	5.0	20.7	18.0
Brzoskwinie	4.8	7.0	7.9	9.0	0.38	0.4	0.05	0.06	2.7	1.0	18.5	22.0
Maliny	40.7	25.0	21.6	19.0	1.21	0.7	0.21	0.10	2.5	3.0	28.7	31.0
Truskawki	22.0	16.0	11.7	10.0	0.71	0.4	0.13	0.07	1.5	6.0	23.0	24.0

1 – dane dla lat 30. XX wieku: skład żywności 3 edycja

2 – dane dla lat 80. XX wieku: skład żywności 5 edycja

N – brak dostępnych danych

Źródło: A.M. Mayer, *Historical changes in the mineral content of fruits and vegetables*, *British Food Journal*, 99(6), 1997, pp. 209.

W tabeli 19 przedstawiono wyniki badań dotyczących zawartości suchej masy i cukrów w cebuli pochodzących z dwóch przeciwstawnych metod produkcji: ekologicznej i konwencjonalnej. Wyniki uzyskane przez E. Hallmann i E. Rembiałkowską są zgodne z dotychczasową wiedzą na ten temat – produkty ekologiczne są znacznie bardziej zasobne w składniki pokarmowe niezbędne człowiekowi, co jest rezultatem odpowiedniej metody uprawy roślin, regularnego stosowania kompostu jako podstawowego nawozu, zawierającego wszystkie niezbędne składniki pokarmowe roślin, ochrony środowiska glebowego przed degradacją. Ekologiczna metoda uprawy roślin wymaga dużych zasobów wiedzy, nie można jej trywialnie uprościć. Wiedza ta dotyczy przede wszystkim potrzeby i zasad stosowania nawożenia zapobiegającego utracie składników pokarmowych przez glebę, potrzeby i zasad wykorzystania mikroorganizmów w tej produkcji, a także innych pożytecznych roślin i zwierząt. Ze względu na zapotrzebowanie na wiedzę, która może mieć charakter zasobów obecnych i znanych od dawna, rolnictwo ekologiczne można zaliczyć do *high technology*, a pojawiające się w nim innowacyjne rozwiązania do ekoinnowacji. Rolnictwo ekologiczne gwarantuje nie tylko wysoką jakość plonów, ale także odpowiednią

ich wysokość, pod warunkiem że rolnik ekologiczny rzetelnie wykorzystuje olbrzymie zasoby dostępnej wiedzy.

Tabela 19. Zawartość suchej masy i cukrów w cebulach z uprawy ekologicznej i konwencjonalnej

Rodzaj uprawy	Sucha masa [%]	Cukry ogółem [%]	Cukry redukujące [%]
Wartość średnia uprawy ekologicznej	13,63	3,22	0,48
Wartość średnia uprawy konwencjonalnej	12,94	1,70	0,21

Źródło: E. Hallmann, E. Rembiakowska, *Zawartość wybranych składników odżywczych w czerwonych odmianach cebuli z uprawy ekologicznej i konwencjonalnej*, *Żywność Nauka Technologia Jakość*, 14(2), 2007, s. 107.

Dysponujemy wiedzą, która wskazuje na możliwości i niezbędne kierunki rozwoju produkcji rolniczej i przetwórstwa. Wykorzystanie mikroorganizmów (powrót do rozwiązań naturalnych) jest w stanie zagwarantować roślinom uprawnym dostęp do wszystkich składników pokarmowych, wody, zachować jakość środowiska rolniczego, w tym bioróżnorodność. Takie zachowania wymagają jednak wiedzy o procesach zachodzących w glebie oraz przekonania, że można i należy wywierać na nie pozytywny wpływ. Tak postępują rolnicy ekologiczni, w praktyce realizujący zasady ekonomii obiegu zamkniętego (gospodarki cyrkulacyjnej).

Dostępne zasoby wiedzy dostarczają także argumentów dotyczących wpływu metod handlu żywnością na jakość produktów, a także wykorzystywane środki chemiczne. Ich celem nie jest rzeczywista jakość żywności, a jedynie zachowanie jak najdłuższej trwałości w warunkach globalnej wymiany towarów. Również w tym przypadku doskonale wiemy, jakie są tego konsekwencje. Celem jest ograniczenie ryzyka niektórych (masowych) producentów w globalnym systemie, jak również podmiotów zajmujących się handlem.

6. Innowacje i wiedza

Interpretacja tradycyjnego pojęcia innowacji¹⁰⁸ budzi poważne wątpliwości w kontekście gospodarki żywnościowej. Podstawowym wyróżnikiem jest nowość lub istotne ulepszenie. Brakuje jednak dobrze zdefiniowanej jakości i odniesień etycznych dotyczących celu innowacji; w praktyce, cele takie dotyczą tylko ekoinnowacji i innowacji społecznych. Możemy dostrzec, że mierzenie postępu tradycyjnie rozumianą innowacyjnością, której produkty jednoznacznie zwiększają degradację światowego środowiska naturalnego, a więc niszczą świat, jest absurdem.

Rolnictwo przemysłowe jest najmniej efektywnym i najmniej wydajnym modelem. Charakteryzują je paradoksy: „rolnictwo przemysłowe zużywa obecnie

¹⁰⁸ *Oslo Manual 2018. Guidelines for Collecting, Reporting and Using data on innovation*, 4th Edition, OECD, EUROSTAT, s. 20-23.

10 kalorii energii z paliw kopalnych na wytworzenie pożywienia o jednej kalorii¹⁰⁹. Stwierdzenie takie zapisał, dysponujący każdą ilością niezbędnej wiedzy ówczesny wiceprezydent USA Al Gore. Jak funkcjonuje taki, pozbawiony ekonomicznej etyki, system? Nauka niekiedy odpowiada na postawione pytanie, jednak praktyka jest zgoła odmienna. Alternatywą jest rolnictwo i przetwórstwo ekologiczne, mieszczące się – o czym już wspomniano – w głośnym dziś paradygmacie gospodarki obiegu zamkniętego (cyrkulacyjnej). Należy jednak postawić pytanie, czy ten model produkcji żywności jest w stanie konkurować z modelem intensywnym, przemysłowym, w którym producenci zręcznie eksternalizują koszty, nie interesując ich skutki. Ale bez względu na model gospodarczy i ekonomiczną teorię, należy przypomnieć jedną prawdę: ktoś zawsze musi zapłacić. Jednak płaci nie ten, kto powoduje problemy i zagrożenia.

Dysponujemy praktycznie nieograniczonymi zasobami wiedzy i dowodami, że takich systemów produkcji żywności dłużej utrzymywać nie można.

Model trwania i rozwoju rolnictwa przemysłowego (intensywnego) przybiera coraz bardziej groźne oblicze. Plantacja soi GMO zatrudnia 1 pracownika na 200 hektarów upraw, rybołówstwo przemysłowe wtrąca w nędzę więcej niż 300 mln osób na całym świecie, bowiem ryba znika w regionach nadbrzeżnych, spekulacja finansowa dekapitalizuje społeczności, nadużywanie rejestru patentów do rejestrowania wszystkiego, co przyjdzie do głowy, coraz bardziej blokuje lokalne inicjatywy tworzenia wartości¹¹⁰. Nietrudno zgodzić się z L. Dowborem, że jesteśmy bardzo daleko od mądrości i efektywności¹¹¹. Nawet od powszechnego i rzetelnego wykorzystywania dostępnej wiedzy.

Aby osiągnąć znakomite rezultaty jakościowe, wyżywić ludność całego globu, musimy dokonać zmiany paradygmatu ekonomicznego w ogóle, w tym szczególnie w gospodarce żywnościowej. Pewne zmiany już widać, zgodnie ze słowami L. Dowbora „Ewoluuujemy od paradygmatu konkurencji do paradygmatu współpracy, od wojny wszystkich ze wszystkimi do inteligentnych polityk”¹¹².

Czy tradycyjnie rozumiane innowacje są kluczem do sukcesu nowoczesnej gospodarki żywnościowej? Zasadniczym pytaniem jest – czyjego sukcesu? Konsumentów, czy korporacyjnych producentów? W sytuacji, gdy zgodnie z słowami L. Dowbora „Wolny dostęp biednych krajów do wiedzy dziś się systematycznie utrudnia”¹¹³ nie możemy mówić o równomiernym dostępie do tego czynnika rozwoju.

¹⁰⁹ A. Gore, *Nasz wybór*, Wydawnictwo Sonia Draga, Katowice 2010, s. 213.

¹¹⁰ L. Dowbor, op. cit., s. 29-30.

¹¹¹ L. Dowbor, op. cit., s. 30.

¹¹² L. Dowbor, op. cit., s. 45.

¹¹³ L. Dowbor, *Demokracja ekonomiczna*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa 2009, s. 112.

Można zaryzykować stwierdzenie, i są na to naukowe dowody, że niektóre kategorie innowacji są podstawową przyczyną zagłady środowiska rolniczego i jakości żywności. Pestycydy to syntetyczne środki ochrony roślin, które zawsze – jako nowe – chronione są patentami. Prawnie chronione są też inne nowe substancje wykorzystywane w przetwórstwie, jak i w obrocie żywnością. Ich wpływ na jakość (biologiczną i zdrowotną) żywności jednak jest negatywny. Wartość mają informacje same w sobie: wiedza przekształca się w siłę na rynku¹¹⁴ – odpowiednio: producenta lub konsumenta.

„Musimy przestać mówić, że Ziemię trzeba uzdrowić. To nie Ziemia potrzebuje uzdrowienia, lecz my. Tylko wtedy wyzdrowieje Ziemia”¹¹⁵. Rozpoznanie i leczenie każdej choroby wymaga jednak wiedzy i rozumu, a więc zgodnie z wieloma poprzednimi uwagami także etyki.

7. Podsumowanie

W celu rozprzestrzenienia się społeczności o wysokiej intensywności wiedzy, niezbędna jest współpraca sektorów: biznesu, nauki i społeczności rządowo-samorządowej. Konkretnie współpraca dotyczyć powinna: producentów rolnych i mieszkańców wsi, osób fizycznych i prawnych zajmujących się zbytem, handlem i przetwórstwem, naukowców, wykładowców i nauczycieli, specjalistów z zakresu doradztwa rolniczego, administracji rządowej i samorządowej, polityków kreujących ustawodawstwo i politykę rolną oraz konsumentów, czyli całe społeczeństwo. Uruchomienie mechanizmów transferu wiedzy i informacji z sektora nauki do uczestników sektora rolno-spożywczego mogłoby przyczynić się do bezpośredniego zaangażowania w działalność badawczo-rozwojową biznesu, a naukowców zachęciłoby do działań na rzecz komercjalizacji wyników prac badawczych. Wyniki niektórych prac naukowych dowodzą, że nadal istnieje problem w powstawaniu i transferze wiedzy w poszczególnych ogniwach gospodarki żywnościowej i między nimi. Nawet w przodujących w tym zakresie krajach sposób i skutki wykorzystania dużych zasobów wiedzy pozostawiają wiele do życzenia. Współczesne globalne systemy, dysponujące ogromną wiedzą nie prowadzą do poprawy jakości żywności i nie przeciwdziałają nieprawidłowemu funkcjonowaniu ekosystemów wykorzystywanych rolniczo.

Cenniejsza od wiedzy jest wyobraźnia i wrażliwość. Mądrość to inteligencja wiedzy, doświadczenia oraz świadomość dobra i zła. Etyka musi być obowiązkowo wykorzystywana w kształtowaniu mechanizmów ekonomicznych, w tym rynkowych, a także działań administracji rządowej. Dotyczy to w oczywisty sposób

¹¹⁴ J. Bakan, *Dzieciństwo w obłęzieniu. Łatwy cel dla wielkiego biznesu*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie, MUZA S.A., Warszawa 2013, s. 48.

¹¹⁵ J. Bakan, op. cit., s. 245.

upowszechniania wiedzy czyli jej "krążenia" w systemie gospodarki żywnościowej. Przepływ wiedzy w gospodarce żywnościowej, będący istotnym elementem zarządzania wiedzą musi dokonywać się w ramach jasno zdefiniowanych celów (opartych na „mądrości”) i musi być spójny, logiczny i zrozumiały dla uczestników rynku.

W działaniach praktycznych dotyczących gospodarki rynkowej opartej na wiedzy istotna jest znajomość kierunków przepływu (krążenia) wiedzy. Obecnie przepływy te w podsystemach oraz między podsystemami dokonywać się powinny w modelu pięciokrotnej helisy. W modelu tym system składa się z pięciu podsystemów: edukacji, ekonomiczny, środowiska naturalnego, społeczny i polityczny. Sprawność przepływu wiedzy między tymi pięcioma podsystemami stymuluje tworzenie nowej wiedzy. Elementem spajającym, istotnym dla rozwoju wiedzy i innowacji w gospodarce żywnościowej jest podsystem środowiska naturalnego.

Model pięciokrotnej helisy wpisuje się w pojęcie systemu wiedzy rozumianej jako sieć wzajemnych powiązań i interakcji instytucji i jednostek zaangażowanych w tworzenie, gromadzenie, selekcję, przetwarzanie, upowszechnianie i wykorzystywanie wiedzy i informacji mających na celu wspieranie podejmowania racjonalnych decyzji i rozwiązywania problemów. Funkcjonowanie tak rozumianego systemu wiedzy oznacza odpowiednie nim zarządzanie, czyli organizację zdobywania, analizowania i wykorzystywania wiedzy.

Z analiz badań prowadzonych przez wielu znawców problematyki wiedzy i zarządzania wiedzą wynika, że w Polsce wciąż istnieją problemy w zakresie sprawnego funkcjonowania systemu wiedzy i informacji rolniczej. Najistotniejsze problemy to: wciąż mała spójność systemu doradztwa rolniczego, zbyt mała skala działań z zakresu wdrażania i upowszechniania wyników badań i analiz jednostek naukowych i naukowo-badawczych. W efekcie, tworzenie wiedzy rolniczej odbywa się w dużym stopniu w oderwaniu od potrzeb i oczekiwań producentów rolnych.

Współczesne podejście do wiedzy i zarządzania wiedzą w gospodarce żywnościowej oznacza konieczność uwzględniania wpływu gospodarki żywnościowej na środowisko naturalne. Olbrzymie zasoby wiedzy powinny być wykorzystywane do ochrony środowiska rolniczego i poprawy jakości produktów rolnych i spożywczych, powinny etycznie nam służyć.

Literatura

1. Bakan J. (2013): *Dzieciństwo w obłęzieniu. Łatwy cel dla wielkiego biznesu*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie, MUZA S.A., s. 48, Warszawa.
2. Bakan J. (2006): *Korporacja: patologiczna pogoń za zyskiem i władzą*, Wyd. Lepszy Świat, s. 1-254, Warszawa.
3. Cannarella C., Piccioni V. (2011): *Traditiovations: Creating innovation from the past and antique techniques for rural areas*, Technovation, 31(12), pp. 689-699.
4. Caparrós M. (2016): *Glód*, Wydawnictwo Literackie, s. 398, Kraków.
5. Carayannis E.G., Barth T.D., Campbell D.F.J. (2012): *The Quintuple Helix innovation model. Global warming as a challenge and driver for innovation*, Journal of Innovation and Entrepreneurship, no. 1(2), pp. 1-12.
6. Carayannis E.G., Campbell D.F.J. (2010): *Triple Helix, Quadruple Helix and Quintuple Helix and how do knowledge, innovation and the environment relate to each other? A proposed framework for a trans-disciplinary analysis of sustainable development and social ecology*, International Journal of Social Ecology and Sustainable Development, no. 1(1), pp. 41-69.
7. Chmielecka E. (2004): *Informacja, wiedza, mądrość. Co społeczeństwo wiedzy cenić powinno?*, Nauka i Szkolnictwo Wyższe, Nr 1/23, s. 7-18.
8. Chotkowski J. (2013): *Rynek jako podstawowa instytucja gospodarki-pojęcie, struktury, efektywność*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, 101, s. 55-56.
9. Dowbor L. (2009): *Demokracja ekonomiczna*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, s. 112, Warszawa.
10. Dowbor L. (2017): *Co to za gra. Nowe podejścia do ekonomii*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, s. 11, Warszawa.
11. Goleman D. (2009): *Inteligencja ekologiczna*, Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o., s. 70, Poznań.
12. Gore A. (2010): *Nasz wybór*, Wydawnictwo Sonia Draga, s. 213, Katowice.
13. Hallmann E., Rembiałkowska E. (2007): *Zawartość wybranych składników odżywczych w czerwonych odmianach cebuli z uprawy ekologicznej i konwencjonalnej*, Żywność Nauka Technologia Jakość, 14(2), s. 107.
14. Hawken P. (1996): *Przez zielone okulary. Jak prowadzić interesy nie szkodząc sobie i innym*, Wyd. Pusty Obłok, s. 35, Warszawa.
15. <http://www.portalspozywczy.pl/technologie/wiadomosci/monsanto-zaplaci-289-mln-dolarow-ogrodnikowi-choremu-na-raka,161738.html> (stan na dzień 07.12.2018 r.).
16. Jack A. (2018): *America's Vanishing Nutrients: Decline in Fruit and Vegetable Quality Poses Serious Health and Environmental Risks*, p. 3, https://rockdustlocal.com/uploads/3/4/3/4/34349856/americas_vanishing_nutrients.pdf [dostęp 10.11.2018 r.].

17. Kania J., Drygas M., Kutkowska B., Kalinowski J. (2011): *System transferu wiedzy dla sektora rolno-spożywczego – oczekiwane kierunki rozwoju*, Polish Journal of Agronomy, 7, s. 26.
18. Kieżun W. (1997): *Sprawne zarządzanie organizacją*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, s. 13, Warszawa.
19. Kolbusz S., *Biologizacja – odnowa zdrowego życia. Polska koncepcja Jednego Zdrowia*, Materiały konferencyjne nt. Człowiek i środowisko jedno zdrowie – wspólna odpowiedzialność, Ciechocinek, 23 marca 2017 r., s. 9.
20. Kozera M.E. (2013): *Uwarunkowania transferu wiedzy w polskim rolnictwie*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 15(3), s. 174.
21. Kukliński A. (2003): *Gospodarka oparta na wiedzy – społeczeństwo oparte na wiedzy – trajektoria regionalna*, Nauka i Szkolnictwo Wyższe, 2/22, s. 55-61.
22. Kukliński A. (2011): *Od gospodarki opartej na wiedzy do gospodarki opartej na mądrości*, Biuletyn PTE, Nr 2 (52), s. 65-68.
23. Kukuła A.J. (2013): *Gospodarka Oparta na Wiedzy jako strategia rozwoju gospodarczego XXI wieku*, [w:] *Nowe Strategie na Nowy Wiek. Granice i możliwości integracji regionalnych i globalnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, s. 565, Kraków.
24. Mayer A.M. (1997): *Historical changes in the mineral content of fruits and vegetables*, British Food Journal, 99(6), pp. 209.
25. Nasiłowski M. (2007): *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Wyd. Key Text, s. 34, Warszawa.
26. *Oslo Manual 2018. Guidelines for Collecting, Reporting and Using data on innovation*, 4th Edition, OECD, EUROSTAT, s. 20-23.
27. *PN-EN ISO 9000:2015. Systemy zarządzania jakością. Podstawy i terminologia*, Polski Komitet Normalizacyjny, s. 50.
28. *Poradnik dobrych praktyk, ProBioEmy™ Pożyteczne Mikroorganizmy w uprawie gleby i roślin oraz w chowie zwierząt*, Wyd. ProBiotics Polska sp. z o.o., s. 6.
29. Solarska E., Krajewski P., *Wyniki badań stosowania naturalnych technologii w uprawach polowych – na przykładzie badań realizowanych w ramach projektu ŻywNatur*, NCBiR, Praca niepublikowana.
30. Woźniak L., *Korporacyjny model gospodarki żywnościowej – zagrożenia dla środowiska i człowieka (ekonomiczne, społeczne, zdrowotne). Propozycje innych rozwiązań – lokalnych, regionalnych, krajowych*, Materiały konferencyjne nt. Człowiek i środowisko jedno zdrowie – wspólna odpowiedzialność, Ciechocinek, 23 marca 2017 r., s. 13-26.

IV. Społeczeństwo informacyjne w Polsce, w tym na terenach wiejskich

1. Wstęp

Termin społeczeństwo informacyjne pochodzi z Japonii¹¹⁶. Po raz pierwszy użyty został przez Tadao Umesamo, który zastosował to sformułowanie w odniesieniu do społeczeństwa opartego na technologiach informatycznych. Termin ten został spopularyzowany przez Kenichi Koyamę w 1968 r.

Społeczeństwo informacyjne jest rozumiane jako takie, którego najważniejszą cechą jest produkcja, gromadzenie i obieg informacji¹¹⁷. W społeczeństwie informacyjnym informacje traktowane są jako towar/produkt, który jest siłą napędową współczesnego świata, w tym rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów. Dostęp do informacji i jej zasoby traktowane są we współczesnym globalnym świecie jako czwarty, obok kapitału, ziemi i pracy, czynnik produkcji. Powstanie i rozwój społeczeństwa informacyjnego wymaga wiedzy i umiejętności jego członków, pozwalających na efektywne wykorzystanie informacji przy zastosowaniu nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT). Jest to społeczeństwo bazujące przede wszystkim na wiedzy i charakteryzujące się chęcią nauki, dążeniem do wzrostu wydajności pracy i wprowadzaniem technologii ICT i szeroko rozumianych innowacji¹¹⁸. Oprócz elementu ekonomicznego, czyli wytwarzania informacji i technik informacyjnych oraz ich dystrybucji, elementami (składowymi) społeczeństwa informacyjnego są też: możliwości dostępu do urzędów służących przetwarzaniu, gromadzeniu, udostępnianiu i przechowywaniu informacji (element technologiczny), odpowiedni stopień kultury informatycznej i akceptacja informacji jako towaru (element kulturowy) oraz wysokie wykształcenie społeczeństwa pod względem technologii informatycznych (aspekt społeczny)¹¹⁹.

„Podstawą techniczną” społeczeństwa informacyjnego są komputery, umożliwiające przetwarzanie danych, a „technologiczną” przyczyną powstania społeczeństwa informacyjnego było stworzenie i rozwój Internetu¹²⁰. Internet, dający możliwość komunikowania się ludzi i pozyskiwania informacji nawet z odległych

¹¹⁶ N. Daszkiewicz (red.), *Konkurencyjność – poziom makro, mezo i mikro*. PWN Warszawa, 2008.

¹¹⁷ M. Golka, *Czym jest społeczeństwo informacyjne? Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*. Rok LXVII, zeszyt 4, 2005.

¹¹⁸ M. Rao, *Visions of the Information Society. The Nature of Information Society: a developing world perspective*, www.itu.int/wision, 2006.

¹¹⁹ M. Łuszczek, A. Pawłowska, *Stan zaawansowania społeczeństwa informacyjnego w Polsce*. Wydawnictwo Polska Fundacja Spraw Międzynarodowych, 2 (LIII), Warszawa, 2000.

¹²⁰ M. Kęsy, *Przemiany cywilizacyjne i kulturowe społeczeństwa informacyjnego*. Edukacja – Technika – Informatyka nr 2/20/2017 <https://repozytium.ur.edu.pl/bitstream/handle/item3093>

rejonów świata, wyznacza specyfikę współczesnego, globalnego świata. Praktyczne działanie społeczeństwa informacyjnego sprowadza się do: korzystania z poczty elektronicznej i informacji zawartych w bazach danych, realizacji zakupów, uczestnictwa w targach i aukcjach, korzystania z usług (bankowych i administracji publicznej). Społeczeństwo informacyjne objęło swym działaniem nie tylko życie gospodarcze, ale też wszystkie aspekty życia obywateli.

Za społeczeństwa informacyjne można uznać takie, w których:

- wysoki jest stopień infrastruktury telekomunikacyjnej i informacyjnej oraz brak jest barier w ich rozwoju,
- duża jest zdolność do kreacji wiedzy naukowej oraz wiarygodnej, aktywnej i użytecznej informacji,
- duża jest zdolność członków społeczeństwa (osób prawnych i fizycznych) do wyszukiwania przydatnych informacji,
- dynamicznie rozwijają się techniki komunikacji w oparciu o nowoczesne metody przy wykorzystaniu wiedzy naukowej¹²¹.

Pojęcie społeczeństwa informacyjnego efektywnie wykorzystującego ICT ściśle wiąże się z definicją gospodarki opartej na wiedzy, określanej najczęściej jako gospodarka, w której wiedza jest najważniejszym zasobem, a uczenie się najważniejszym procesem¹²².

Realizacja założeń gospodarki opartej na wiedzy i budowa społeczeństwa informacyjnego przyjęte zostały jako podstawowy cel strategii rozwoju krajów UE. Zgodnie ze Strategią 2020 (będącą kontynuacją Strategii Lizbońskiej), podstawą rozwoju gospodarki UE są, obok rozwoju społeczeństwa informacyjnego i poprawy systemu edukacji, innowacje oparte na rozbudowanych badaniach naukowych¹²³. Rozwój gospodarki opartej na wiedzy przy szerokim stosowaniu nowoczesnych technologii ICT uczynić ma z UE najbardziej konkurencyjną gospodarkę świata.

Rozwojowi sektora ICT w krajach UE sprzyja realizowana przez UE Europejska Agenda Cyfrowa (EAC). EAC jest jednym z filarów realizowanej we Wspólnocie Strategii 2020. Głównym celem wprowadzania Europejskiej Agendy

¹²¹ A. Becla, *Handel wewnętrzny, trendy i wyzwania zrównoważonego rozwoju w XXI wieku*. Pismo środowiska badaczy problemów rynku, tom 3, 2013 <https://www.wneiz.pl/katedry/kpsg/publikacje/handelszczecin>

¹²² B.A. Ludvall, D. Foray, *The Knowledge-based Economy: From the Economics of Knowledge to the Learning Economy*, Contribution a la conference international La connaissance dans la dynamique des organizations productives, Aix-en-Provence, 14-15 Septembre 1995.

¹²³ Strategia 2020 https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_pl

Cyfrowej jest dążenie do powszechnego dostępu do sieci szerokopasmowej¹²⁴. Do końca 2020 r. łącza o prędkości powyżej 100 Mb/s mają być dostępne dla co najmniej 50% europejskich gospodarstw domowych. Istotne cele Agendy to także: promowanie handlu elektronicznego i walka z wykluczeniem cyfrowym poprzez zwiększenie regularnego korzystania mieszkańców z Internetu. Wzrost dostępu do Internetu, zwłaszcza łączy szerokopasmowych prowadzić ma do stymulowania rozwoju gospodarczego w krajach UE, ale też szeroko rozumianego dobrobytu obywateli, w tym zwłaszcza włączenia społecznego. Upowszechnianie dostępu do Internetu, w tym głównie dostępu do łączy szerokopasmowych następuje poprzez szereg instrumentów UE, np. EFRR, EFRROW, CIP¹²⁵ oraz ułatwienia dostępu do kredytów w ramach funduszy UE.

W Polsce program i cele EAC realizowane są w ramach Programu Polska Cyfrowa. Beneficjentami środków europejskich przeznaczonych na rozwój sieci szerokopasmowych w ramach programu operacyjnego Polska Cyfrowa są operatorzy telekomunikacyjni. Pozyskiwanie środków unijnych następuje w trybie konkursowym w ramach ustalonych działań (między innymi: wysoka dostępność i jakość e-usług publicznych, cyfryzacja procesów back-office w administracji rządowej, cyfrowa dostępność i użyteczność sektora publicznego). Obecnie Strategia Informatyzacji Państwa (SIP) realizowana jest przez Ministerstwo Cyfryzacji.

2. Pozycja Polski w światowych rankingach rozwoju społeczeństwa informacyjnego

Porównania stopnia rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce na tle innych krajów UE dokonano wykorzystując dwa mierniki, tj.:

- ICT Development Index (IDI) opracowany przez United Nations International Telecommunication Union (UNITU). W mierniku IDI uwzględnia się 11 wskaźników odnoszonych do trzech grup, tj. Dostęp (access), Użycie (use) i Umiejętności (skills). Do grupy „dostęp” zalicza się wskaźniki dotyczące skali wykorzystania telefonów stacjonarnych i komórkowych. Grupa „użycie” obejmuje skalę wykorzystania Internetu, a „umiejętności” – poziom wykształcenia i umiejętności członków społeczeństwa.
- NRI – Networked Readiness Index (RRI) – publikowany przez World Economy Forum. Poziom tego miernika szacuje się na bazie 48 zmiennych przyporządkowanych do jednego z czterech indeksów składowych. Są to:

¹²⁴ Dostęp do Internetu szerokopasmowego uznany został przez Komisję Europejską za bardzo ważny czynnik w rozwoju społeczeństwa informacyjnego. J. Dijk, *Spoleczne aspekty nowych mediów. Analiza społeczeństwa sieci*, PWN, Warszawa, 2010.

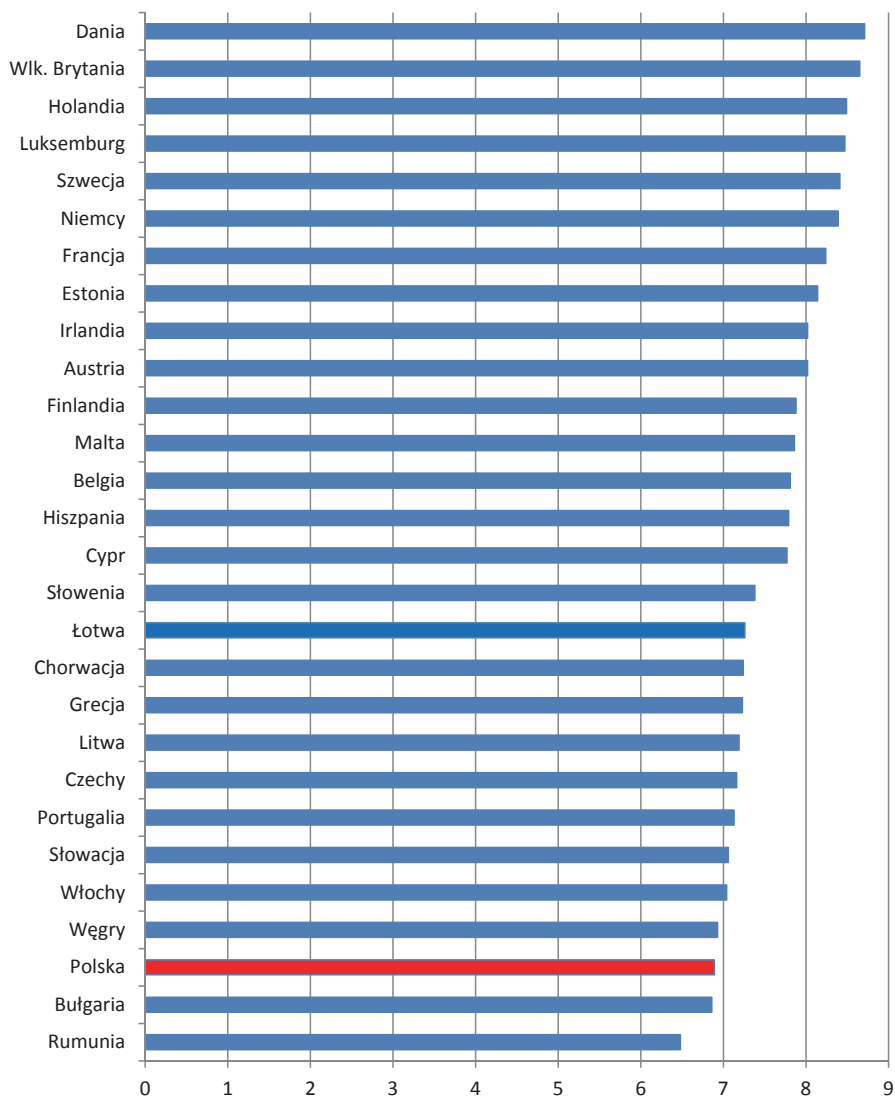
¹²⁵ EFRR – Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, EFRROW – Europejski Fundusz Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji. W ramach CIP realizowany jest Program na rzecz wspierania polityki w zakresie technologii informacyjnych i komunikacyjnych.

indeks otoczenia (rynkowe, polityczne, prawne i infrastruktura), indeks przygotowania (przygotowanie indywidualne, sektora przedsiębiorstw i sektora rządowego), indeks użycia (indywidualne, przedsiębiorstw i rządu) i indeks wpływu stosowania ICT na funkcjonowanie podmiotów rynku i mieszkańców poszczególnych krajów. Wskaźnik NRI obliczany jest na podstawie danych statystycznych pochodzących z objętych badaniem krajów, ale też w odniesieniu do niektórych zmiennych (głównie dotyczących oceny funkcjonowania administracji rządowej w zakresie tworzenia ram dla rozwoju społeczeństwa informacyjnego) na podstawie ocen uczestników rynku.

Szeroki zakres informacji przyjętych do opracowania obu tych mierników pozwala na kompleksową ocenę przygotowania poszczególnych krajów w zakresie rozwoju społeczeństwa informacyjnego, jak również skali korzystania z technologii ICT.

Biorąc pod uwagę poziom wskaźnika IDI, Polskę zaliczyć można do krajów UE o niskim stopniu rozwoju społeczeństwa informacyjnego. W 2017 roku niższa niż w naszym kraju była wielkość wskaźnika IDI jedynie w Bułgarii i Rumunii (rys. 13). Spośród krajów UE, najwyższy był poziom miernika IDI w następujących krajach: Danii, Wielkiej Brytanii, Holandii, Luksemburgu i Szwecji. Wszystkie te kraje znajdowały się w grupie dziesięciu krajów zaliczanych (pod względem miernika IDI) do państw o najbardziej rozwiniętych społeczeństwach informacyjnych w świecie. Grupę tę uzupełniały: Korea Płd., Islandia, Szwajcaria, Japonia i Chiny. Na 176 krajów objętych oceną krajów Polska zajmowała miejsce 50.

Rysunek 13. Poziom wskaźnika IDI w krajach UE w 2017 r.

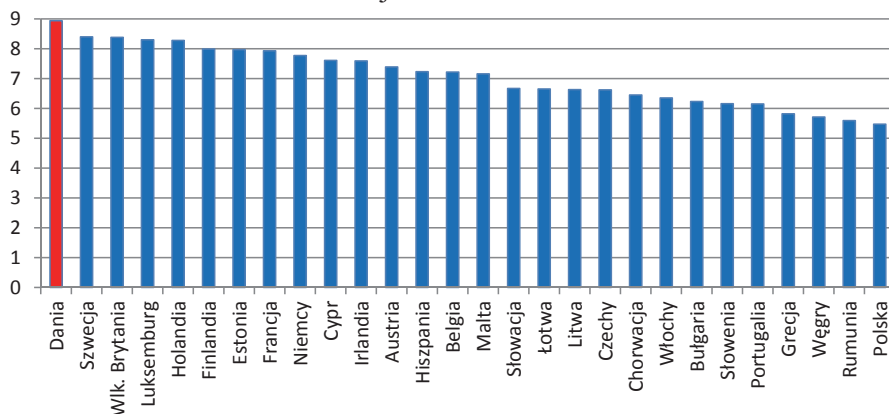


Źródło: *The ICT Development Index (IDI)* United Nations International Telecommunication Union).

O odległej pozycji naszego kraju pod względem rozwoju społeczeństwa informacyjnego decyduje ostatnie miejsce w UE i 62 w świecie w zakresie skali korzystania z Internetu (rys. 14). Pod względem korzystania z sieci telefonicznej i komórkowej Polska w 2017 r. zajmowała 20 miejsce w UE i 40 spośród 176 ocenianych krajów (rys. 15). Relatywnie najwyższa jest pozycja Polski, biorąc pod uwagę czynniki uwzględniane w grupie wykształcenia i umiejętności. W 2017 r. poziom tego wskaźnika plasował Polskę na 12 miejscu w UE, a spośród

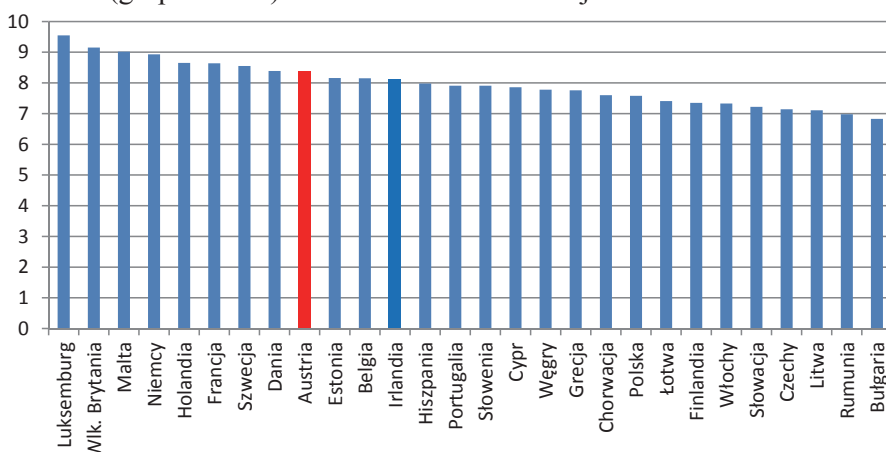
wszystkich badanych krajów na miejscu 25 (rys. 16). Do grupy krajów UE o niższym niż w Polsce wykształceniu i umiejętnościach należała większość nowych krajów członkowskich (poza Słowenią, Litwą i Estonią), ale też Belgia, Wielka Brytania, Szwecja, Francja, Włochy i Portugalia. Wyniki badań i ocen prowadzonych przez UNITU wyraźnie wskazują na wysoki poziom rozwoju społeczeństwa informacyjnego przede wszystkim w państwach rozwiniętych gospodarczo i w których strategia rozwoju gospodarczego w dużym stopniu opiera się na upowszechnieniu technologii ICT.

Rysunek 14. Wskaźniki wykorzystania Internetu (grupa use) w mierniku IDI w krajach UE w 2017 r.



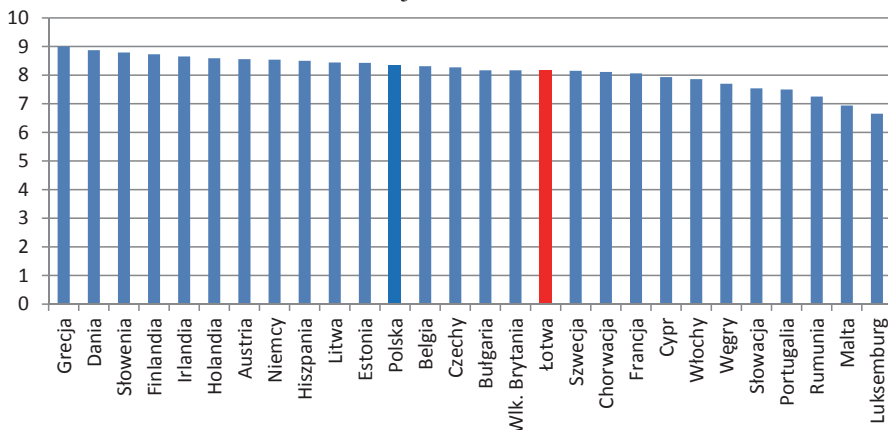
Źródło: *The ICT Development Index (IDI)* United Nations International Telecommunication Union).

Rysunek 15. Wykorzystanie telefonów stacjonarnych i komórkowych (grupa access) we wskaźniku IDI w krajach UE w 2017 r.



Źródło: *The ICT Development Index (IDI)* United Nations International Telecommunication Union).

Rysunek 16. Poziom wykształcenia i umiejętności (grupa skills) we wskaźniku IDI w krajach UE w 2017 r.

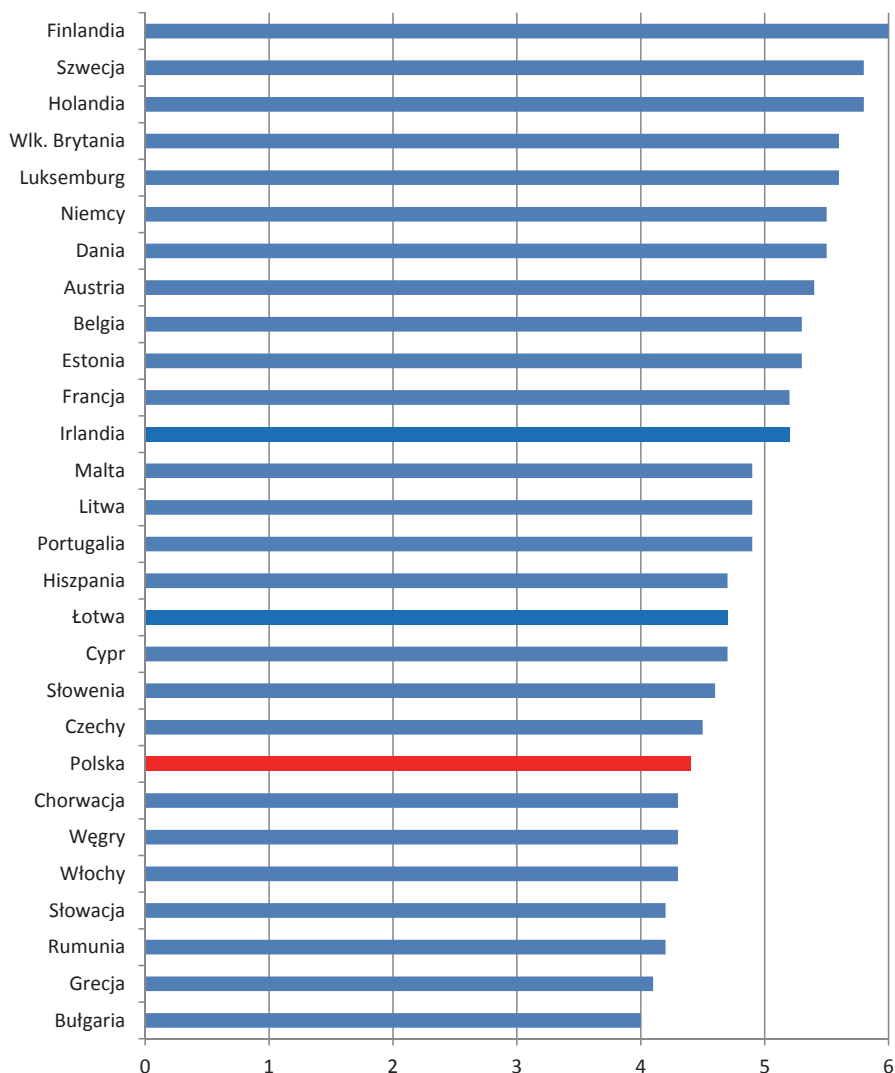


Źródło: *The ICT Development Index (IDI)* United Nations International Telecommunication Union).

Relatywnie niski jest także w Polsce poziom wskaźnika NRI. W 2015 r. (ostatni raport World Economic Forum) spośród krajów UE niższy niż w Polsce był poziom tego miernika tylko w: Chorwacji, Włoszech, Rumunii, Bułgarii, Grecji, Słowacji i na Węgrzech (rys. 17). Równocześnie Polska zajmowała 50 miejsce w grupie wszystkich 143 badanych krajów. Najwyższa była pozycja naszego kraju w indeksie „przygotowanie” – 13 miejsce w UE i 28 w całej grupie objętych badaniem państw (rys. 18). W indeksie tym największa była pozycja Polski w unijnym i światowym rankingu w zakresie dostępności uczniów do szkół średnich, poziom opłat w instalowaniu Internetu i kosztów opłat telefonów mobilnych. W indeksie tym znacznie gorzej oceniona została jakość edukacji, głównie z punktu widzenia przygotowania uczniów do funkcjonowania po ukończeniu edukacji w globalnym, konkurencyjnym świecie. Gorsza jest pozycja Polski (22 w UE) (rys. 19) w odniesieniu do indeksu „otoczenia”, tj. szeroko rozumianego funkcjonowania prawa, w tym dotyczącego wprowadzania i działania rozwiązań prawnych w zakresie technologii komunikacyjno-informacyjnych, ale także ochrony praw intelektualnych czy ochrony przed piractwem w sieci internetowej oraz stosowania nowoczesnych technologii w gospodarce. Trzeba dodać, że ranking w indeksie „otoczenie” przeprowadzony został w oparciu głównie o oceny dokonane przez podmioty gospodarki. Na podstawie przede wszystkim wskazań podmiotów rynku sporządzony został również ranking krajów w zakresie indeksu „wpływu”. Według tych ocen gorszy niż w Polsce był w 2015 r. wskaźnik wpływu ICT na funkcjonowanie modeli gospodarczych, poprawę organizacji pracy, wzrost dostępu do szeroko rozwiniętych usług, jedynie w Grecji, Bułgarii i Rumunii (rys. 20). W indeksie „użycie” bezpośrednio odnoszonych do korzystania przez członków społeczeństwa, podmioty rynku

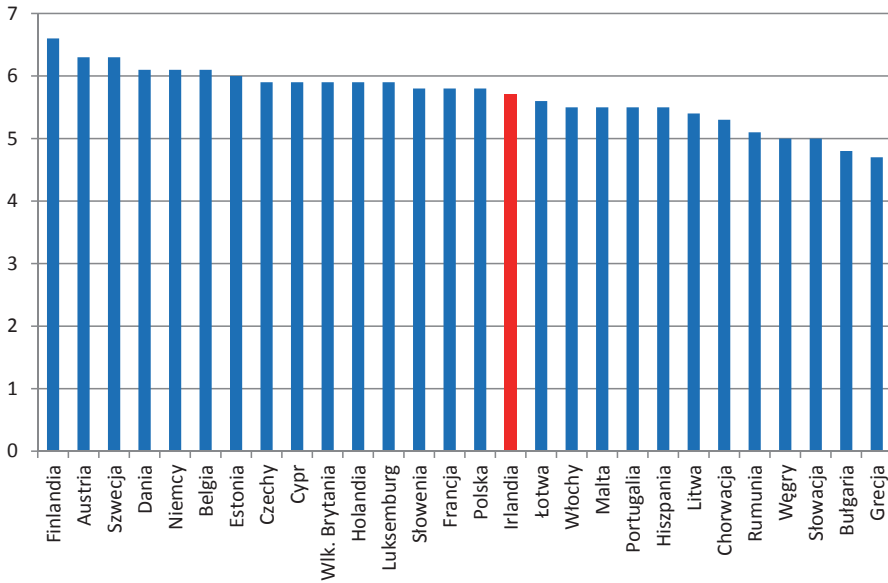
i administrację rządową technologii ICT Polska zajmowała w UE 23 miejsce (rys. 21). Gorsza była jedynie pozycja Chorwacji, Cypru, Grecji, Rumunii i Bułgarii. W indeksie tym relatywnie korzystnie kształtuje się pozycja Polski w zakresie ilości telefonów komórkowych w przeliczeniu na 1 tys. mieszkańców, udziału gospodarstw domowych posiadających komputer personalny i dostępu do Internetu w ogólnej ich liczbie. Najgorsza jest pozycja Polski pod względem wykorzystania ICT w transakcjach biznesowych i stosowaniu rozwiązań innowacyjnych.

Rysunek 17. Poziom wskaźnika NRI w krajach UE w 2015 r.



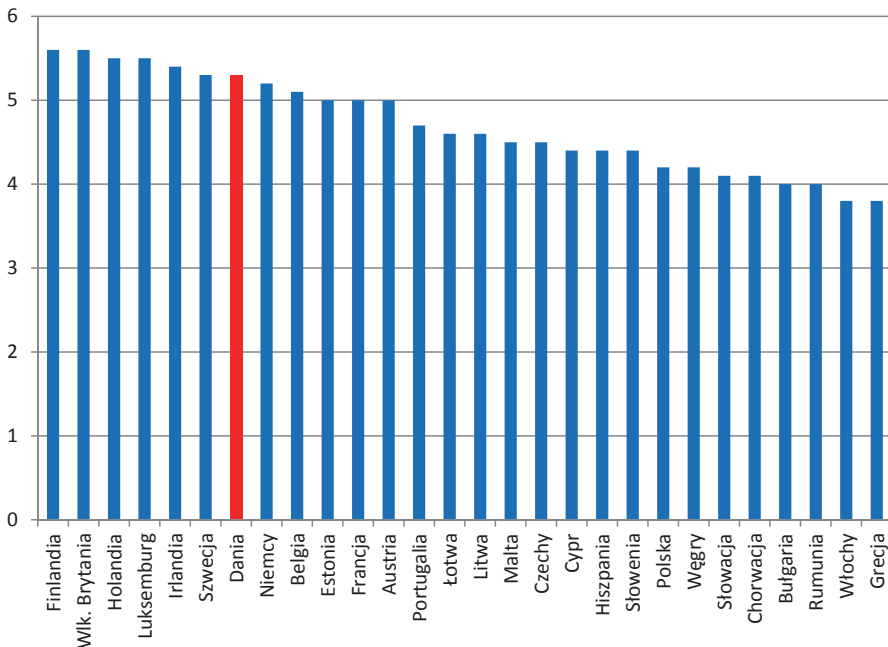
Źródło: *The Global Information Technology Report NEF 2016. The World Economic Forums.*

Rysunek 18. Indeks „przygotowania” we wskaźniku NRI w 2015 r.



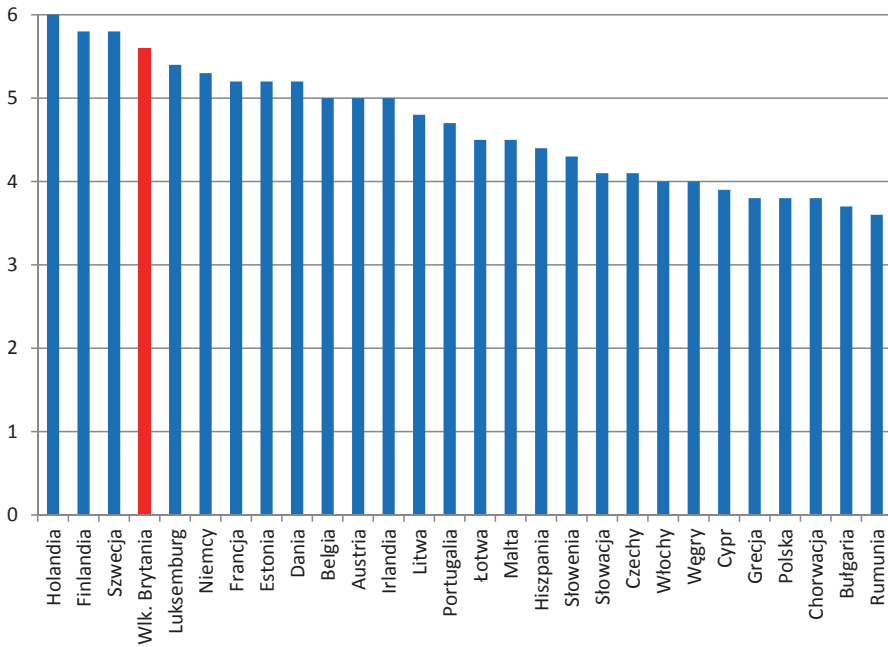
Źródło: *The Global Information Technology Report NEF 2016.*

Rysunek 19. Indeks „otoczenia” we wskaźniku NRI w 2015 r.



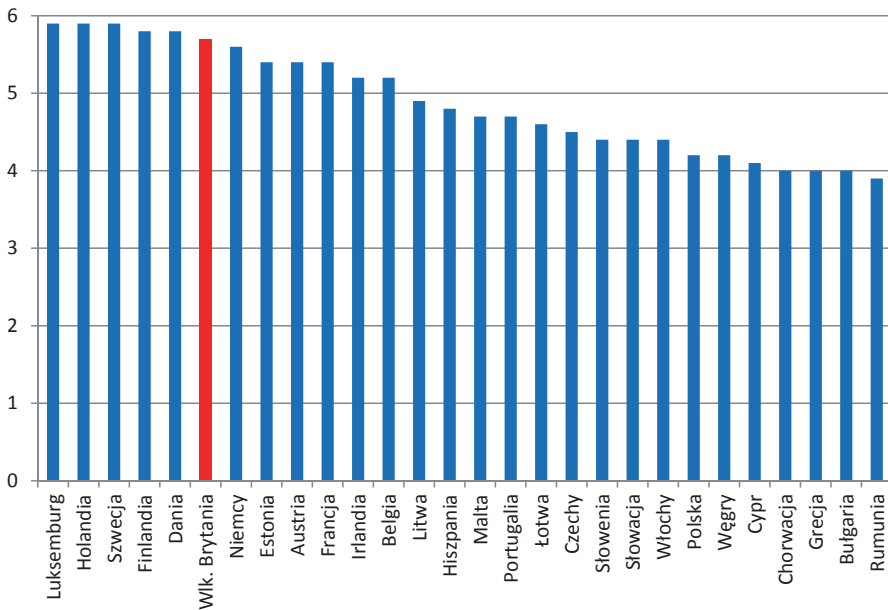
Źródło: *The Global Information Technology Report NEF 2016.*

Rysunek 20. Indeks „wpływu” we wskaźniku NRI w 2015 r.



Źródło: *The Global Information Technology Report NEF 2016.*

Rysunek 21. Indeks „użycia” we wskaźniku NRI w 2015 r.



Źródło: *The Global Information Technology Report NEF 2016.*

Analiza rozbudowanego wskaźnika NRI jak i, skupiającego się głównie na wykorzystaniu technologii ICT, wskaźnika IDI wyraźnie wskazuje, że Polska należy do krajów o relatywnie najmniejszym rozwoju społeczeństwa informacyjnego w UE. Wyniki rankingów wskazują, że stosunkowo korzystne jest w naszym kraju przygotowanie członków społeczeństwa i podmiotów gospodarczych do stosowania technologii ICT i innowacyjnych rozwiązań w gospodarce pod względem poziomu wykształcenia. Natomiast wciąż relatywnie niewielkie jest wykorzystanie technologii ICT i ich wpływ na zmianę modelu funkcjonowania gospodarki i poziom życia członków społeczeństwa.

3. Wykorzystanie ICT w Polsce w gospodarstwach domowych i przedsiębiorstwach na tle innych krajów UE

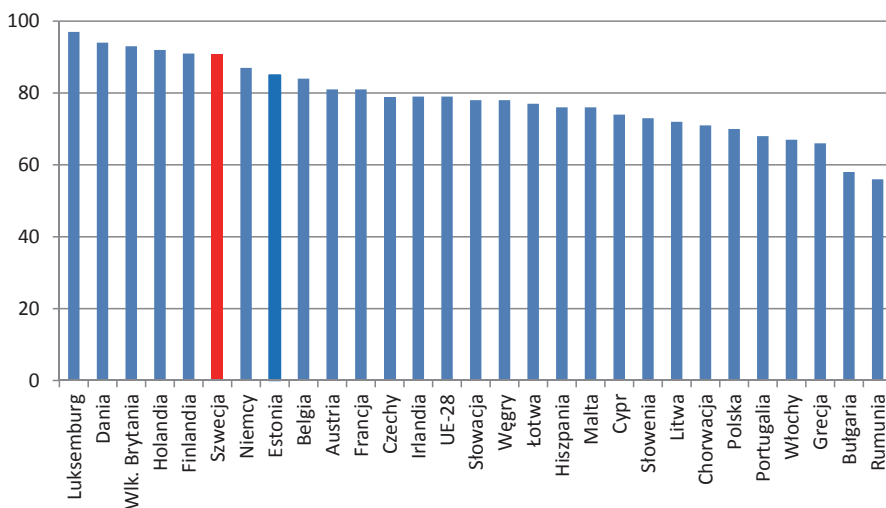
Rozwój społeczeństwa informacyjnego w krajach UE jest przedmiotem systematycznych badań w ramach Europejskiego Systemu Statystycznego. Stworzono jednolity dla wszystkich krajów system wskaźników, umożliwiający dokonywanie porównań między poszczególnymi krajami w zakresie podstawowych obszarów wykorzystania ICT przez gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i osoby indywidualne¹²⁶.

Wyniki badań i statystyk prowadzonych w krajach UE potwierdzają, wynikającą z oceny poziomu wskaźników IDI i NRI (podsystem „use”), relatywnie niską pozycję Polski w zakresie wykorzystania ICT we Wspólnocie. Pod względem liczby osób w wieku 16-74 lata regularnie korzystających z Internetu (66% ogólnej liczby ludności w tym wieku) Polska znajdowała się w UE w 2016 r. na 23 miejscu (rys. 22). Niższą pozycję zajmowały jedynie: Portugalia, Włochy, Grecja, Bułgaria i Rumunia. Gospodarstwa domowe z szerokopasmowym dostępem do Internetu stanowiły w Polsce 77% ogólnej liczby gospodarstw, wobec średnio 85% w UE. Niższy niż w naszym kraju był ten wskaźnik w: Bułgarii, Rumunii, Portugalii oraz na Litwie, Łotwie i Cyprze (rys. 23). Mniejszy od średniego w UE był również w Polsce w 2016 r. wskaźnik udziału gospodarstw domowych z dostępem do Internetu w ogólnej liczbie gospodarstw domowych (rys. 24). Jednak w tym przypadku różnica między Polską i średnim poziomem w UE była mniejsza. Poziom tego wskaźnika mniejszy był w 2016 r. w 11 krajach UE – głównie w nowych krajach członkowskich oraz we Włoszech i Portugalii. Spośród krajów UE-15 relatywnie najwyższe były wskaźniki dotyczące dostępu gospodarstw domowych do Internetu, (w tym głównie szerokopasmowego) w: Luksemburgu, Holandii,

¹²⁶ Zasady przygotowywania danych dotyczących społeczeństwa informacyjnego określone zostały w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej nr 808/2004. Zgodnie z tym Rozporządzeniem, badania prowadzone są w oparciu o kwestionariusze wypełniane przez reprezentatywną grupę respondentów.

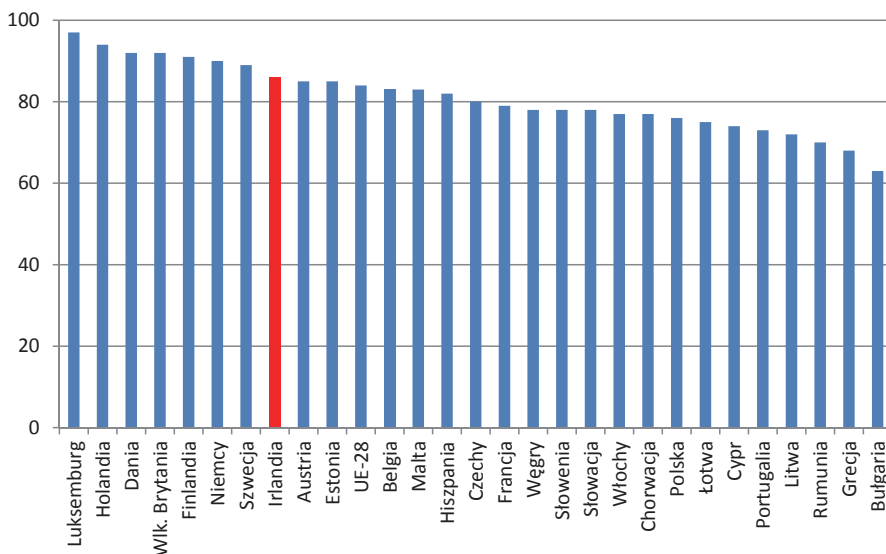
Szwecji, Danii i Wielkiej Brytanii. W grupie krajów UE-13 największe (powyżej średniej w UE) było wykorzystanie Internetu w Estonii.

Rysunek 22. Osoby w wieku 16-74 lata regularnie korzystające z Internetu w krajach UE w % ogólnej liczby ludności w tym wieku w 2016 r.



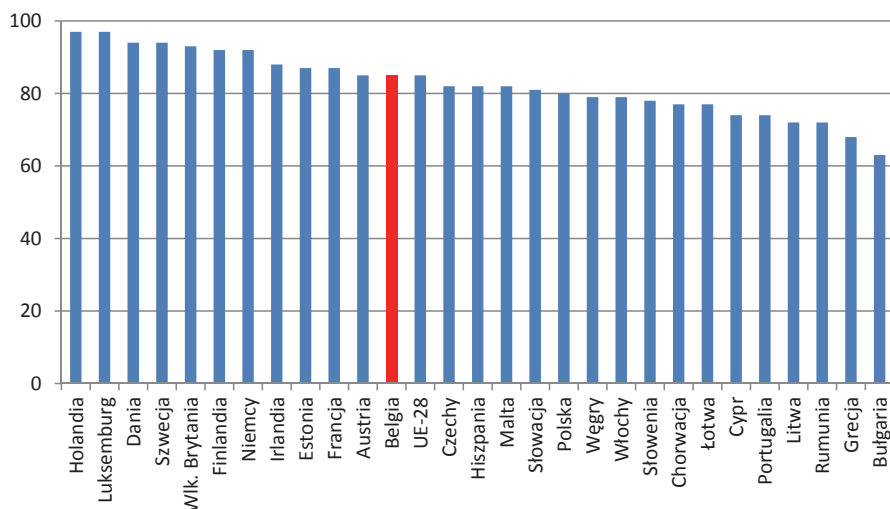
Źródło: Baza danych Eurostatu.

Rysunek 23. Gospodarstwa domowe z szerokopasmowym dostępem do Internetu w krajach UE w % ogółu gospodarstw w 2016 r.



Źródło: Baza danych Eurostatu.

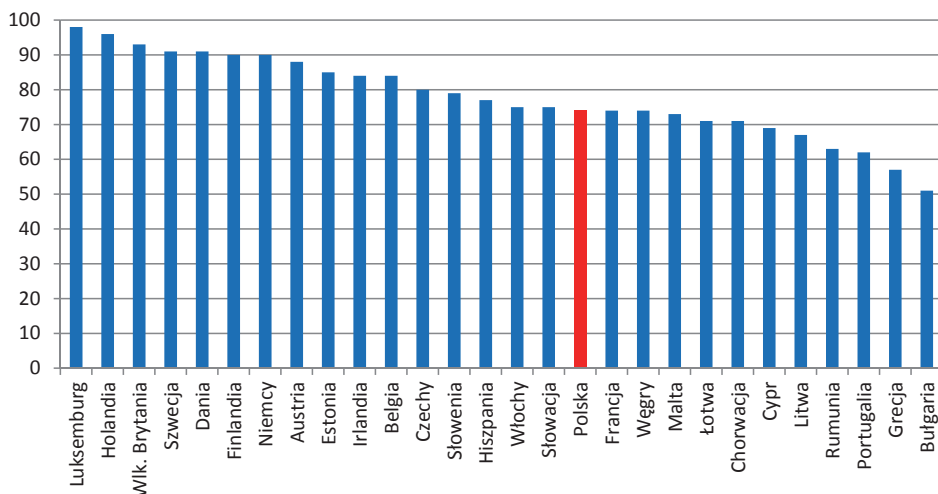
Rysunek 24. Gospodarstwa domowe z dostępem do Internetu w krajach UE w % ogółu gospodarstw w 2016 r.



Źródło: Baza danych Eurostatu.

We wszystkich krajach UE, w tym w Polsce, dostęp do Internetu na terenach wiejskich jest mniejszy niż w miastach. Wynika to z niższego poziomu dochodów mieszkańców wsi, niższego stopnia ich wykształcenia i gorszej infrastruktury w tym zakresie na obszarach wiejskich. Według danych Eurostatu, niższy niż w Polsce był w 2017 r. odsetek gospodarstw domowych posiadających łącza szerokopasmowe na terenach o mniejszej gęstości zaludnienia (<100 osób na km²) w Portugalii, Bułgarii, Grecji, Chorwacji, Rumunii, Łotwy, Litwy, Węgier, we Francji oraz na Cyprze i Malcie (rys. 25). Na terenach o gęstości zaludnienia >100 osób na km² (tereny miejskie) niższy niż w Polsce był ten wskaźnik tylko w Bułgarii, Grecji i Rumunii. Tak więc, pozycja Polska w UE w zakresie dostępu i wykorzystania Internetu (głównie dostępu do łączy szerokopasmowych) jest korzystniejsza w odniesieniu do trendów wiejskich niż w miastach.

Rysunek 25. Udział gospodarstw domowych posiadających dostęp do łącza szerokopasmowych w ogólnej liczbie gospodarstw domowych na terenach o gęstości zaludnienia <100 osób na km² w 2017 r. w %

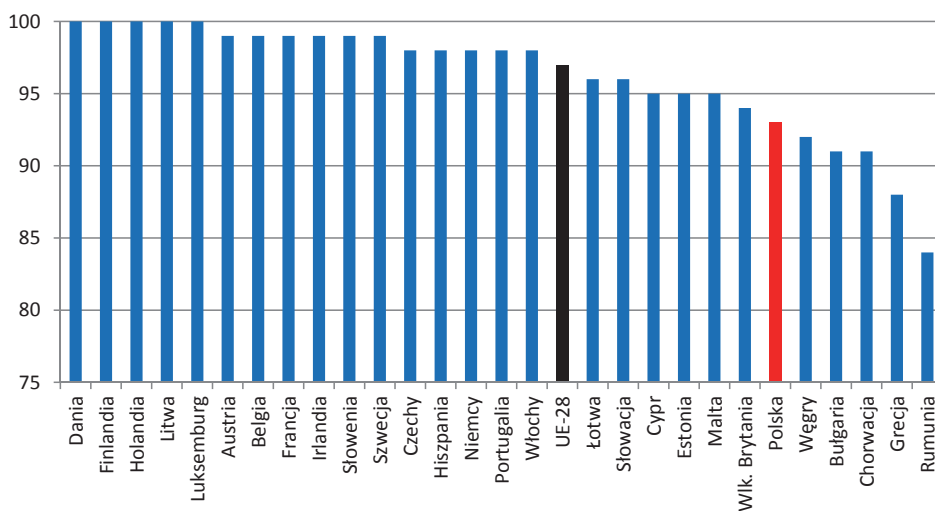


Źródło: Baza danych Eurostat.

Niższe od przeciętnego w UE jest też w Polsce wyposażenie przedsiębiorstw funkcjonujących w gospodarce (w tym przetwórstwa przemysłowego i rolno-spożywczego) w komputery oraz wykorzystanie Internetu. Różnice te są jednak mniejsze niż w odniesieniu do gospodarstw domowych. W 2016 r. udział przedsiębiorstw wykorzystujących komputery w ogólnej ich liczbie wyniósł w Polsce ok. 96%, wobec ok. 98% średniego w UE. Odsetek przedsiębiorstw mających dostęp do Internetu wyniósł ok. 90%, wobec 96% średnio w UE. Mniejszy niż w Polsce był ten wskaźnik tylko w: Bułgarii, Rumunii, Chorwacji, Grecji i na Węgrzech (rys. 26). Również w tych krajach oraz w Słowacji mniejszy niż w Polsce był udział przedsiębiorstw posiadających szerokopasmowy dostęp do Internetu. W naszym kraju z szerokopasmowego dostępu do Internetu w 2016 r. korzystało ok. 94% przedsiębiorstw, a średnio w UE 97%. Niższy od średniego w UE jest też w Polsce (odpowiednio ok. 78 i 71% w 2016 r.) odsetek przedsiębiorstw posiadających własną stronę internetową. Mniejszy niż w Polsce był ten wskaźnik tylko w: Grecji, Portugalii, Bułgarii, Rumunii i Łotwie. W krajach UE największe jest wykorzystanie Internetu w przedsiębiorstwach funkcjonujących w: Danii, Finlandii, Holandii i Luksemburgu. Spośród nowych krajów członkowskich w 2016 r. wyższy niż w Polsce był odsetek przedsiębiorstw posiadających dostęp do Internetu w Słowenii, Czechach, Słowacji, Estonii oraz Łotwie i Litwie, a posiadających szerokopasmowy dostęp do Internetu w Słowenii, Litwie, Czechach, Łotwie i Estonii, zaś posiadających własne strony internetowe w: Słowenii, Czechach, Estonii,

Słowacji, Litwie, Chorwacji i Węgrzech. W przedsiębiorstwach dużych (zatrudniających powyżej 250 pracowników) wykorzystywanie Internetu w prowadzeniu działalności gospodarczej nie różni się w Polsce znacznie od mającego miejsce w większości pozostałych krajów UE. Trzeba też wyraźnie podkreślić, że różnice te są jeszcze mniejsze w odniesieniu do przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego, w tym rolno-spożywczego. Generalnie w Polsce w 2017 r. wykorzystanie Internetu w przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego było większe od średniego w przedsiębiorstwach krajowych.

Rysunek 26. Przedsiębiorstwa posiadające dostęp do Internetu w krajach Unii Europejskiej w 2016 r.



Źródło: Baza danych Eurostat.

Krajowe przedsiębiorstwa, mimo mniejszego niż w większości krajów UE wykorzystania technologii ICT są przygotowane do funkcjonowania w warunkach szeroko rozumianego społeczeństwa informacyjnego i wykorzystania dostępu do informacji w działalności gospodarczej.

4. Wykorzystanie komputerów i Internetu w gospodarstwach domowych na obszarach wiejskich i w gospodarstwach rolników w Polsce¹²⁷

W 2017 r. w komputery wyposażonych było 78,8% gospodarstw domowych znajdujących się na obszarach wiejskich (w tym głównie gospodarstw rolników). W dużych miastach wskaźnik ten wynosił 85,7%, a w mniejszych miastach 80,7%. Na obszarach wiejskich regularnie korzystało z komputera 63,2% osób z terenów wiejskich, wobec 80,8% w dużych miastach i 72,5% w miastach mniejszych. W porównaniu z 2008 r. odsetek osób regularnie korzystających z komputera na terenach wiejskich zwiększył się o 25,1 pkt. proc., w mniejszych miastach o 18,8 pkt. proc., a w miastach dużych o 20,9 pkt. proc. W ostatnich dziesięciu latach zmniejszyła się więc wyraźnie różnica między obszarami wiejskimi i miejskimi w zakresie korzystania z komputera, jak i wyposażenia w nie ludności. Zmniejsza się zatem skala luki cyfrowej i dostępności do technologii informacyjno-komunikacyjnych między obszarami wiejskimi i miejskimi. Wynika to zarówno z aktywności ludności wiejskiej w zakresie korzystania ze współczesnych osiągnięć cywilizacji, jak i pobudzania i wspomagania tej aktywności szeroko rozumianymi programami modernizacji wsi, wspieranymi z funduszy unijnych i krajowych.

Dynamicznie zmniejsza się różnica między gospodarstwami domowymi na terenach wiejskich i miejskich w zakresie dostępności do Internetu, w tym dostępności do Internetu szerokopasmowego. W 2017 r. na terenach wiejskich dostęp do Internetu miało 78,6% gospodarstw – wobec 33,7% w 2008 r. i 18,8% w 2005 r., tj. w pierwszym roku funkcjonowania Polski w UE. Na terenach miejskich wskaźnik ten wynosił odpowiednio 83,5, 52,2 i 36,1% (tab. 20). Różnice między gospodarstwami domowymi położonymi na terenach miejskich i wiejskich zmniejszyły się zatem z 17,3 pkt. proc. w 2005 r. do zaledwie 4,9 pkt. proc. w 2017 r.

W 2005 r. gospodarstwa mające szerokopasmowy dostęp do Internetu stanowiły zaledwie 5,2% ogólnej liczby gospodarstw położonych na terenach wiejskich. W 2008 r. wskaźnik ten wyniósł 23,9%, a w 2017 r. 74,1%, wobec 79,4% w gospodarstwach miejskich. Różnica między gospodarstwami położonymi na obszarach wiejskich i miejskich wyniosła zatem 5,3 pkt. proc., wobec 15,4 pkt. proc. w 2005 r.

¹²⁷ Dane dotyczące rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce pochodzą z okresowych publikacji GUS pt. „Społeczeństwo informacyjne w Polsce”. Badania dotyczące tego zagadnienia wykonane zostały w Polsce do Programu Badań Statystycznych w 2004 r. Zebrane dane służą do analizy realizacji założeń Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa. Podstawą badań i analiz są wywiady bezpośrednie i telefoniczne z wybranymi gospodarstwami domowymi (i także przedsiębiorstwami). Treść ankiet konsultowana jest z organami administracji rządowej, a także z ośrodkami naukowymi i przedstawicielami biznesu.

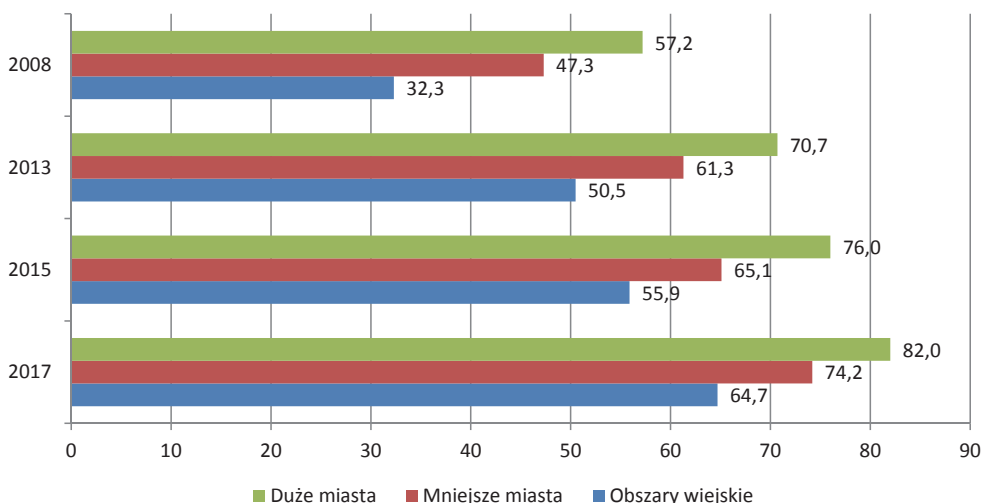
Tabela 20. Dostępność do Internetu w gospodarstwach domowych
w % ogółu gospodarstw

Wyszczególnienie		2005	2008	2010	2015	2017
Gospodarstwa z dostępem do Internetu	ogółem	30,4	46,1	63,4	75,8	81,9
	obszary wiejskie	18,8	33,7	56,2	72,0	78,6
	obszary miejskie	36,1	52,2	66,9	77,7	83,5
Gospodarstwa mające szerokopasmowy dostęp do Internetu	ogółem	15,6	37,9	56,8	71,0	77,6
	obszary wiejskie	5,2	23,9	46,9	64,7	74,1
	obszary miejskie	20,6	44,7	61,6	74,1	79,4

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

Mimo większego na terenach wiejskich niż miejskich tempa w zakresie wprowadzania technologii ICT, duże pozostają różnice w zakresie regularnego korzystania z Internetu. W 2017 r. różnica między ludnością zamieszkującą obszary wiejskie i mieszkającą w dużych i małych miastach wyniosła odpowiednio 17,3 i 7,8 pkt. proc. wobec 24,9 i 15,0 pkt. proc. w 2008 r. (rys. 27).

Rysunek 27. Osoby regularnie korzystające z Internetu w Polsce według miejsca zamieszkania w % liczby mieszkańców

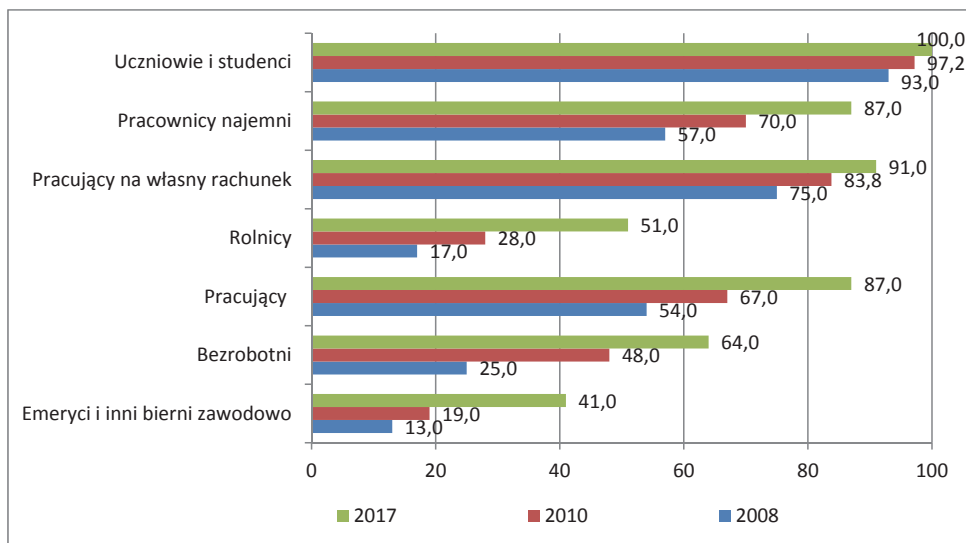


Źródło: Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2008-2012 GUS oraz Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2013-2017 GUS Urząd Statystyczny w Szczecinie.

Różnice w zakresie regularnego korzystania z Internetu są wciąż bardzo duże, porównując rolników i osoby należące do innych grup zawodowych. W 2017 r. udział osób z grupy rolników regularnie korzystających z Internetu w tej grupie wyniósł 51%, pracujących 87%, a pracujących na własny rachunek 91% (rys. 28). Mniejsza niż wśród rolników była skala regularnego korzystania

z Internetu jedynie w grupie emerytów i osób biernych zawodowo. Jednocześnie udział rolników regularnie korzystających z Internetu w tej grupie zawodowej wykazuje szybsze tempo wzrostu niż w pozostałych grupach. W porównaniu z 2008 r. wskaźnik ten w grupie rolników zwiększył się o ok. 34 pkt. proc., wśród pracujących o 31 pkt. proc., a pracujących na własny rachunek o 14 pkt. proc.

Rysunek 28. Osoby regularnie korzystające z Internetu w Polsce według aktywności zawodowej



Źródło: Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych 2008-2012 oraz z lat 2013-2017 GUS.

Bardzo duża jest różnica między rolnikami a pozostałymi grupami zawodowymi w zakresie łączenia się z Internetem poprzez urządzenia przenośne. W 2017 r. rolnicy łączący się z Internetem poprzez telefon komórkowy stanowili 14,2% całej tej grupy zawodowej. W odniesieniu do komputerów przenośnych wskaźnik ten wyniósł 5,0%, a tabletów 1,4%. W grupie pracujących udział ten wyniósł odpowiednio 44,5, 23,7 i 9,7%, a pracujących na własny rachunek 49,7, 30,9 i 15,3%. Na obszarach wiejskich osoby łączące się z Internetem poprzez telefon komórkowy stanowiły 33,1% ludności wiejskiej, a poprzez tablet 4,6%. W dużych miastach udział ten wyniósł 50,5 i 14,0%.

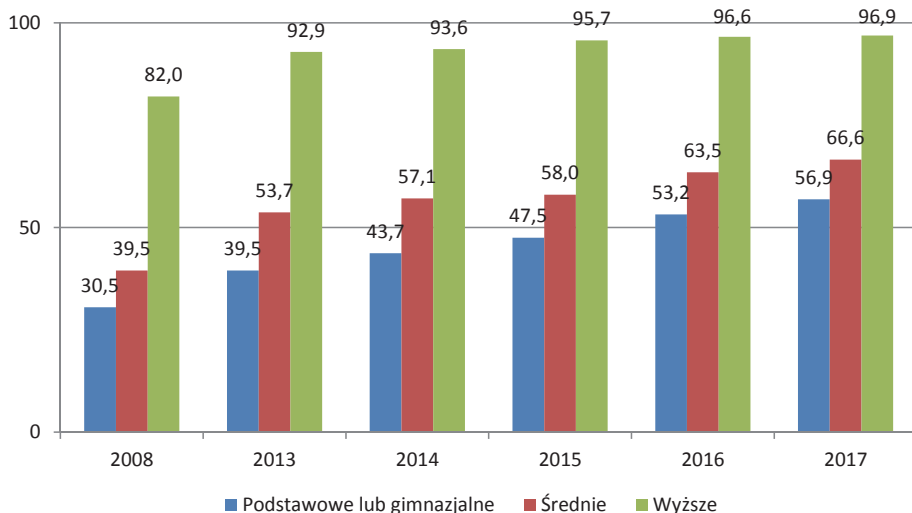
Zaledwie 2,0% rolników w 2017 r. korzystało z przestrzeni dyskowej w Internecie do zapisywania plików. W grupie pracujących wskaźnik ten wyniósł 18,1%, a pracujących na własny rachunek 26,8%. Na obszarach wiejskich z przestrzeni dyskowej poprzez telefon komórkowy korzystało 8,3% mieszkańców, a w dużych miastach 22,0%.

Większe różnice w zakresie korzystania z Internetu (i dostępu do Internetu) między rolnikami a innymi grupami zawodowymi, miejsce zamieszkania (biorąc pod uwagę tereny wiejskie i miejskie) wynikają w oczywisty sposób z zamieszkiwania na terenach wiejskich również osób nieprowadzących działalności rolniczej.

Dynamicznie zwiększa się na terenach wiejskich udział osób posiadających smartfony. Jeszcze w 2014 r. smartfony posiadało 16,9% mieszkańców obszarów wiejskich, a w 2017 r. już 52,3% (wzrost o 35,4 pkt. proc.). W dużych miastach udział ten wzrósł z 38,6 do 70,0% (o 31,4 pkt. proc.). Natomiast w grupie rolników wskaźnik ten wzrósł mniej niż w pozostałych grupach zawodowych (o 26,6 pkt. proc. do 32,3%). W 2017 r. najwyższy był ten udział wśród osób pracujących na własny rachunek (76,7%).

Jedną z istotnych przyczyn wciąż mniejszego na terenach wiejskich w porównaniu z miastami dostępu i korzystania z Internetu jest relatywnie niski poziom wykształcenia ludności wiejskiej (głównie rolników). W 2017 r. w grupie osób posiadających wykształcenie wyższe aż 96,9% ogólnej ich liczby regularnie korzystało z Internetu (rys. 29). W odniesieniu do osób legitymujących się wykształceniem średnim wskaźnik ten wyniósł 66,6%, a osób z wykształceniem podstawowym 56,9%.

Rysunek 29. Osoby regularnie korzystające z Internetu według poziomu wykształcenia w % osób z wykształceniem podstawowym, średnim i wyższym



Źródło: *Spoleczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych 2008-2012 oraz z lat 2013-2017 GUS.*

W Polsce w 2017 r. wykształcenie wyższe na terenach wiejskich miało zaledwie 10% osób w wieku powyżej 13 lat (na terenach miejskich 21%). Wykształcenie średnie posiadało 30% osób, zasadnicze zawodowe 27%, a podstawowe 26%. Spośród osób kierujących gospodarstwami rolnymi zaledwie 3% posiadało wyższe wykształcenie rolnicze, przy czym znacznie wyższy jest poziom wykształcenia osób kierujących gospodarstwami większymi obszarowo. Wciąż duże rozdrobnienie struktury agrarnej w Polsce w dużym stopniu decyduje o braku motywacji do zdobywania wyższego poziomu wykształcenia przez rolników i szerszego wykorzystania technologii ICT w prowadzeniu działalności gospodarczej. W gospodarstwach mniejszych obszarowo, z reguły słabych ekonomicznie, korzystanie z ICT i rozwiązań innowacyjnych nie ma głębszego uzasadnienia ekonomicznego.

Brak potrzeby dostępu do Internetu to główny powód podawany przez gospodarstwa położone na terenach wiejskich (w mniejszym stopniu na obszarach miejskich) tego dostępu nieposiadających. W 2017 r. jako powód ten podało 67,1% gospodarstw położonych na terenach wiejskich i 65,0% w dużych miastach. Kolejny powód to brak odpowiednich umiejętności. Mniejsze znaczenie mają: zbyt wysokie koszty dostępu oraz brak technicznych możliwości podłączenia do Internetu. Tak więc przyczyny braku dostępu do Internetu są przede wszystkim związane z brakiem wystarczającej wiedzy w zakresie korzyści wynikających z korzystania z Internetu czy umiejętności korzystania z ICT mających związek z poziomem wykształcenia.

Najpopularniejszą formą użytkowania Internetu na terenach wiejskich było w 2017 r. czytanie on-line i pobieranie plików z gazet i czasopism (53,2% populacji). Drugą czynnością najczęściej wykonywaną za pośrednictwem Internetu było wyszukiwanie informacji o towarach i usługach (52,6%), a trzecią wysyłanie i odbieranie poczty elektronicznej (50,5%). W porównaniu z 2005 r. udziały te wzrosły odpowiednio o 47,3, 42,9 i 38,0 pkt. proc. Korzystanie z poczty elektronicznej i wyszukiwanie informacji o towarach i usługach, tak jak w odniesieniu do większości wskaźników dotyczących dostępu do Internetu, na terenach wiejskich zwiększyło się bardziej niż na obszarach miejskich (tab. 21).

Tabela 21. Wybrane cele korzystania z Internetu w % ogółem osób w wieku 16-74 lata

Wyszczególnienie		2005	2008	2010	2015	2017
Korzystanie z poczty elektronicznej	ogółem	24,1	38,0	47,8	54,0	59,8
	obszary wiejskie	12,5	24,1	35,5	42,8	50,5
	obszary miejskie	30,8	46,0	55,0	60,8	65,7
Wyszukiwanie informacji o towarach i usługach	ogółem	18,0	32,6	39,2	42,2	58,4
	obszary wiejskie	9,7	21,7	31,0	36,6	52,6
	obszary miejskie	22,8	38,9	44,1	45,7	62,1
Zakup towarów i usług	ogółem	5,4	11,9	20,2	24,1	33,1
	obszary wiejskie	1,7	6,6	13,6	17,0	26,6
	obszary miejskie	7,5	15,0	24,0	28,4	37,3
Czytanie on line, pobieranie plików z gazet lub czasopism	ogółem	12,5	18,8	17,4	46,6	60,3
	obszary wiejskie	5,9	10,8	12,5	37,2	53,2
	obszary miejskie	16,3	23,4	20,3	52,4	64,8
Korzystanie z usług bankowych	ogółem	5,9	17,1	25,3	31,2	39,8
	obszary wiejskie	1,6	7,0	13,9	19,7	27,5
	obszary miejskie	8,4	23,0	32,0	38,2	47,7
Korzystanie z usług administracji publicznej	ogółem	12,5	15,9	28,1	26,6	30,8
	obszary wiejskie	5,8	8,5	18,0	17,1	20,6
	obszary miejskie	16,4	20,2	33,9	32,3	37,4

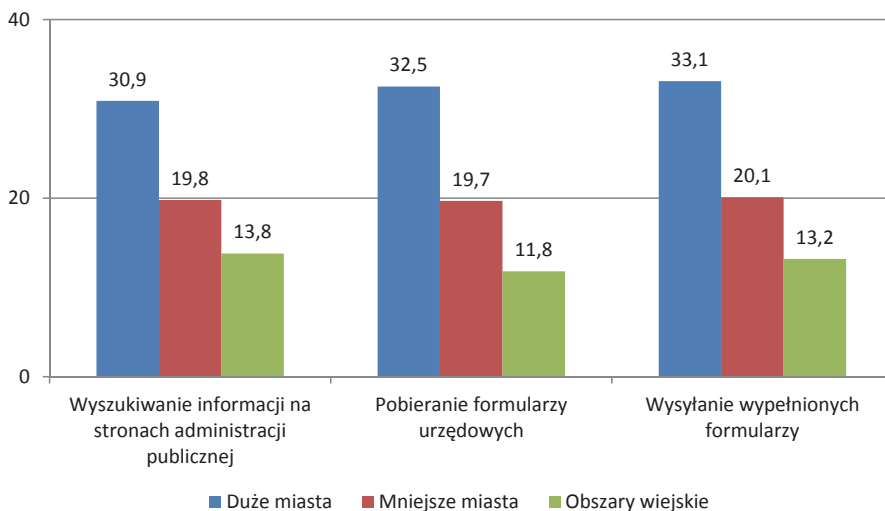
Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

Zarówno mieszkańcy terenów wiejskich, jak i miejskich w mniejszym stopniu wykorzystują Internet do celu zakupu towarów i usług – odpowiednio 26,6 i 37,3% w 2017 r. oraz korzystania z usług bankowych (27,5 i 47,7%). W odniesieniu do tych czynności różnice między mieszkańcami terenów wiejskich i miejskich pogłębiają się. W 2017 r., w porównaniu z 2005 r., udział osób dokonujących zakupu towarów i usług na terenach wiejskich zwiększył się o 24,9 pkt. proc., a na terenach miejskich o 29,9 pkt. proc. W odniesieniu do korzystania z usług bankowych wskaźniki te wzrosły odpowiednio o 25,9 i 39,3 pkt. proc.

W najmniejszym stopniu mieszkańcy terenów wiejskich wykorzystują Internet do kontaktów z organami administracji publicznej. W 2017 roku z usług e-administracji korzystało 20,6% mieszkańców terenów wiejskich, wobec 37,4% mieszkańców miast. Również w odniesieniu do tej czynności dystans między mieszkańcami miast i wsi powiększa się. W porównaniu z 2005 r. udział mieszkańców wsi korzystających z usług administracji publicznej zwiększył się o 14,8 pkt. proc., a mieszkańców miast o 21 pkt. proc. W 2017 r. informacje na stronach internetowych organów administracji publicznej regularnie wyszukiwało 13,8% mieszkańców wsi, wobec 30,9% mieszkańców dużych miast (rys. 30). Pobieranie formularzy urzędowych dotyczyło odpowiednio 11,8 i 32,5% mieszkańców, a wysyłanie wypełnionych formularzy 13,2 i 33,1%. Na podstawie tych danych sądzić należy, że rolnicy w bardzo małym stopniu wykorzystują Internet

w kontaktach z organami administracji rządowej, ale też z podmiotami funkcjonującymi w otoczeniu rolnictwa.

Rysunek 30. Osoby regularnie korzystające z usług administracji publicznej za pomocą Internetu według celu i miejsca zamieszkania w 2017 r.



Źródło: *Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2013-2017 GUS.*

Małe jest więc nadal znaczenie wykorzystania przez rolników Internetu w prowadzeniu działań administracyjnych, ale też, jak należy przypuszczać, w podejmowaniu decyzji produkcyjno-ekonomicznych.

Spśród objętych badaniem jednostek administracji publicznej (ministerstwa, urzędy miast, starostwa powiatowe, urzędy gmin, wojewódzkie i marszałkowskie) w 2015 r. własną stroną internetową posiadało 54,5% jednostek, w tym dostosowaną do usługi przez urządzenia mobilne 45,9%. Niemal 96% urzędów zadeklarowało udostępnienie obywatelom usług za pośrednictwem Internetu. Według ocen urzędów, korzyści wynikające z zastosowania Internetu w zakresie świadczenia usług to głównie: skrócenie czasu ich realizacji, wzrost liczby usług świadczonych drogą elektroniczną oraz uproszczenie procedur obsługi klientów. Zatem urzędy administracji publicznej, a także nieobjęte badaniem, agencje rządowe, przygotowane są do świadczenia usług mieszkańcom wsi i miast przy wykorzystaniu Internetu. Nie jest to więc przyczyną niewielkiej skali korzystania z usług administracji publicznej za pomocą Internetu przez mieszkańców wsi, w tym głównie rolników.

5. Dostęp do Internetu według województw

W Polsce nie ma istotnych różnic w dostępie do Internetu przedsiębiorstw funkcjonujących w poszczególnych województwach. W 2017 r. udział przedsiębiorstw posiadających dostęp do Internetu w ogólnej ich liczbie najmniejszy był w woj. opolskim (92,9%), a największy w woj. podlaskim (96,7%). Przedsiębiorstwa zlokalizowane w woj. podlaskim w największym stopniu (96,3% w 2016 r.) wykorzystywały Internet do kontaktów z administracją publiczną. Najmniejszy był ten wskaźnik w woj. świętokrzyskim (91,7%).

Zdecydowanie większe jest zróżnicowanie w zakresie wykorzystania Internetu w układzie wojewódzkim w odniesieniu do gospodarstw domowych. W 2017 r. różnice między największym i najmniejszym odsetkiem gospodarstw domowych posiadających dostęp do Internetu w 2017 r. wynosiły 13,1 pkt. proc. Największy był udział gospodarstw posiadających dostęp do Internetu w woj. mazowieckim (86,2%), a najmniejszy w woj. lubelskim (73,1%). Odsetek gospodarstw regularnie korzystających z Internetu największy był w woj. zachodniopomorskim (79,2%), a najmniejszy w lubelskim (64,6%) (tab. 22).

Tabela 22. Gospodarstwa domowe posiadające dostęp do Internetu w domach oraz osoby korzystające z Internetu według województw w 2017 r.

Województwa	Odsetek gospodarstw domowych posiadających dostęp do Internetu w domach	Odsetek osób regularnie korzystających z Internetu
Polska	81,9	72,7
Dolnośląskie	79,7	73,9
Kujawsko-pomorskie	82,0	71,3
Lubelskie	73,1	64,6
Lubuskie	74,1	68,1
Łódzkie	78,0	71,2
Małopolskie	81,9	70,3
Mazowieckie	86,2	76,8
Opolskie	83,6	78,0
Podkarpackie	84,8	69,6
Podlaskie	77,3	70,8
Pomorskie	85,5	76,3
Śląskie	81,0	74,2
Świętokrzyskie	82,4	71,3
Warmińsko-mazurskie	83,2	74,8
Wielkopolskie	83,2	69,8
Zachodniopomorskie	84,4	79,2

Źródło: Społeczeństwo informacyjne w Polsce w latach 2013-2017, GUS.

W ujęciu regionalnym, największy odsetek osób regularnie korzystających z Internetu dotyczył Polski Centralnej (73,9%), a najniższy Polski Wschodniej (69,6%). W Polsce Zachodniej wskaźnik ten wyniósł 73,0%. W porównaniu z 2013 r. najbardziej zwiększył się ten odsetek w Polsce Zachodniej (o 14,4 pkt. proc.). We wszystkich tych regionach w 2017 r. najmniejszy był dostęp gospodarstw domowych do Internetu (i regularnie korzystających z Internetu) na obszarach o niskim stopniu urbanizacji. W Polsce Wschodniej dostęp gospodarstw domowych do Internetu w rejonach o małym stopniu urbanizacji wyniósł 78,6%, w Polsce Centralnej 79,0%, a Zachodniej 79,4%.

Mniejszy niż w Polsce Centralnej i Zachodniej udział gospodarstw domowych korzystających z Internetu wynika zarówno z kondycji ekonomiczno-finansowej gospodarstw, jak i z mniej rozbudowanej infrastruktury w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych.

6. Wsparcie rozwoju ICT na obszarach wiejskich i w rolnictwie

Zgodnie z Europejską Agendą Cyfrową w krajach UE, w tym w Polsce wykorzystanie prorozwojowych możliwości technologii cyfrowych na poziomie krajów wspierane jest z funduszy europejskich. Dotyczy to głównie budowy infrastruktury i usług oraz wspierania kompetencji cyfrowych obywateli. Wsparcie to realizowane jest w wyniku naborów w trybie konkursowym. Realizowane projekty dotyczą między innymi zapewnienia wysokiej dostępności i jakości e-usług publicznych, wsparcia uzdolnionych programistów na rzecz rozwiązywania zidentyfikowanych problemów społecznych i gospodarczych, ale też wyeliminowania terytorialnych różnic w możliwości dostępu do szerokopasmowego Internetu o wysokich przepustowościach. W ramach I osi Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa (CPOPC) finansowana jest budowa nowoczesnej infrastruktury szerokopasmowej dla gospodarstw domowych i szkół. Sieć jest budowana głównie na obszarach wiejskich o rozproszonej zabudowie, tj. na obszarach, na których relatywnie małe jest zaangażowanie operatorów ze względu na stosunkowo niską opłacalność budowy sieci z dostępem do szybkiego Internetu.

Warto dodać, że w Polsce w sektorze ICT, obejmującym przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją dóbr pozwalających na elektroniczne przetwarzanie informacji i komunikację oraz świadczących usługi pozwalające na elektroniczne przetwarzanie danych i komunikację zajmowało się w 2016 r. ok. 2,3 tys. firm, z których 89% świadczyło usługi ICT. Przedsiębiorstwa zaliczane do sektora ICT charakteryzują się szybkim tempem wprowadzania rozwiązań innowacyjnych. W latach 2014-2016 ok. 25% z nich wprowadziło innowację. Średnio we wszystkich przedsiębiorstwach funkcjonujących w polskiej gospodarce wskaźnik ten wyniósł ok. 16%.

Wprowadzeniu technologii ICT w polskim rolnictwie i na obszarach wiejskich sprzyja wsparcie z funduszy unijnych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW). Realizacja większości działań, poddziałań i operacji w ramach PROW sprzyja wprowadzaniu i upowszechnianiu nowoczesnych rozwiązań w rolnictwie i na obszarach wiejskich w tym technologii ICT. W największym stopniu wprowadzaniu technologii ICT służy wsparcie dotyczące działań i operacji:

- Współpraca – działanie dotyczące projektów o charakterze innowacyjnym;
- Modernizacja gospodarstw rolnych – w ramach tej operacji w projektach zgłaszanych przez rolników uwzględnia się wprowadzanie technologii ICT;
- Transfer wiedzy i działalność informacyjna – działanie służące kształceniu zawodowemu i nabywaniu umiejętności, w tym w zakresie korzystania z nowoczesnych urządzeń komunikacyjnych;
- Wsparcie działań informacyjnych i promocyjnych realizowanych przez grupy producentów na rynku wewnętrznym – operacja w ramach działania: system jakości produktów rolnych i środków spożywczych;
- Rozwój przedsiębiorczości – usług rolniczych. W ramach tej operacji firmy usługowe działające w otoczeniu rolnictwa uzyskują między innymi wsparcie na zakup sprzętu komputerowego;
- Premie dla młodych rolników – działanie służące poprawie struktury wiekowej kierujących gospodarstwami rolnymi. Młodzi rolnicy wykazują dużą kreatywność w wykorzystywaniu Internetu w podejmowaniu decyzji produkcyjnych i ekonomicznych.

Ścisły związek stopnia wykorzystania Internetu z poziomem wykształcenia wskazuje na ogromne znaczenie dostępu mieszkańców wsi do szkół średnich i wyższych oraz poprawy jakości szkolnictwa średniego i wyższego.

7. Podsumowanie

W Polsce ma miejsce szybki rozwój społeczeństwa informacyjnego, znajdujący głównie odzwierciedlenie w dynamicznie rosnącym dostępie administracji publicznej, przedsiębiorstw, ale także gospodarstw domowych do Internetu, w tym głównie do łączy szerokopasmowych. W odniesieniu do administracji publicznej i przedsiębiorstw (zwłaszcza dużych i średnich) wykorzystanie Internetu nie różni się obecnie znacząco w porównaniu do większości krajów UE. Różnice te są natomiast duże w zakresie dostępu do Internetu i jego wykorzystania w gospodarstwach domowych (zarówno na terenach miejskich, jak i wiejskich).

Po przystąpieniu Polski do UE w naszym kraju obserwowano znacznie szybsze tempo dostępu mieszkańców wsi do nowoczesnych nośników informacji niż mieszkańców miast. W konsekwencji zmniejsza się różnica między

mieszkańcami wsi i miast w zakresie dostępu do Internetu, w tym łączy szerokopasmowych i regularnego z niego korzystania. Dotyczy to także rolników. Zmniejszają się także różnice w dostępie do Internetu w gospodarstwach położonych na obszarach Wschodniej, Centralnej i Zachodniej Polski, choć nadal w Polsce Wschodniej dostęp do Internetu i osób regularnie z niego korzystających jest najmniejszy.

Dynamiczny wzrost dostępu do Internetu na terenach miejskich, a głównie wiejskich był w dużym stopniu wynikiem wzrostu poziomu świadomości obywateli co do konieczności stosowania technologii informacyjnych we współczesnym, globalnym świecie. Rozwojowi technologii ICT sprzyja wsparcie z funduszy unijnych dotyczące infrastruktury w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych ale też wsparcie w ramach wielu działań i operacji Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. W Polsce wsparcie dotyczące infrastruktury ICT w znacznym stopniu kierowane jest do operatorów działających we wschodnich regionach Polski.

Duży wpływ na wciąż mniejsze na obszarach wiejskich (a zwłaszcza w gospodarstwach rolników) korzystanie z technologii ICT ma niższy niż mieszkańców miast poziom wykształcenia mieszkańców wsi. Osoby z wykształceniem wyższym w znacząco większym stopniu niż legitymujące się wykształceniem średnim i podstawowym korzystają z technologii ICT. Istotny powód to także rozdrobniona struktura agrarna w naszym kraju. W gospodarstwach małych (z reguły słabych ekonomicznie) brak jest uzasadnienia ekonomicznego stosowania technologii ICT w podejmowaniu decyzji produkcyjnych i ekonomicznych.

Literatura

1. Becla A. (2013): *Handel wewnętrzny, trendy i wyzwania zrównoważonego rozwoju w XXI wieku*, Pismo środowiska badaczy problemów rynku, tom 3 – lipiec/sierpień.
2. Buregura-Czuma S., Garwol K. (2011): *Definicje, właściwości i funkcje społeczeństwa informacyjnego*, Dydaktyka Informatyki. Problemy i wyzwania społeczeństwa informacyjnego nr 6, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
3. Daszkiewicz N. (2008): *Konkurencyjność – poziom makro, mezo i mikro*. PWN Warszawa.
4. Dijk J. (2010): *Społeczne aspekty nowych mediów*. Analiza społeczeństwa sieci, PWN, 177-178, 289-290, Warszawa.
5. Golka M. (2005): *Czym jest społeczeństwo informacyjne?* Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, Rok LXVII, zeszyt 4.
6. Jaska E. (2015): *Dostępność i wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych na obszarach wiejskich*, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu. Roczniki Naukowe, tom XVII, zeszyt 4.
7. Jaska E. (2010): *Media a problem wykluczenia informacyjnego na obszarach wiejskich*, [w:] E. Jaska (red.), *Polska wieś, bezpieczeństwo żywnościowe a media*, Wydawnictwo Publicity, 213, Warszawa.
8. Kęsy M. (2017): *Przemiany cywilizacyjne i kulturowe społeczeństwa informacyjnego*, „Edukacja – Technika – Informatyka”, nr 2/20/2017, s. 76.
9. Lundvall B.A., Foray D. (1995): *The Knowledge-based Economy: From the Economics of Knowledge to the Learning Economy*, Contribution a la conference international La connaissance dans la dynamique des organisations productives, Aix-en-Provence, 14-15 Septembre.
10. Łuszczuk M., Pawłowska A. (2000): *Stan zaawansowania społeczeństwa informacyjnego w Polsce*, Wydawnictwo Polska Fundacja Spraw Międzynarodowych, *Sprawy Międzynarodowe*, 2 (LIII), Warszawa.
11. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi 2013.
12. Rao M. (2006): *Visions of the Information Society*. The Nature of Information Society: a developing world perspective, www.itu.int/wision
13. Roczniki Statystyczne, GUS 2010 i 2017 r.
14. Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2008-2012, Analizy Statystyczne GUS, Urząd Statystyczny w Szczecinie.
15. Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2013-2017, Analizy Statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego, Urząd Statystyczny w Szczecinie 2017.
16. Strategia 2020 https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_pl

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

Nakład 800 egz., ark. wyd. 8,1

Druk i oprawa: ZAPOL Sobczyk Spółka Jawna